GABLER EDITION WISSENSCHAFT

Konstanze Thiele

Stille Reserven in der Rechnungslegung

Vergleich von HGB, US-GAAP und IAS

DUV

Thiele
Stille Reserven in der Rechnungslegung

GABLER EDITION WISSENSCHAFT

Konstanze Thiele

Stille Reserven in der Rechnungslegung

Vergleich von HGB, US-GAAP und IAS

Mit einem Geleitwort
von Prof. Dr. Karl Vodrazka

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Thiele, Konstanze:
Stille Reserven in der Rechnungslegung : Vergleich von HGB, US-GAAP und IAS / Konstanze Thiele. Mit einem Geleitw. von Karl Vodrazka.
(Gabler Edition Wissenschaft)
Zugl.: Linz, Univ., Diss., 1999
ISBN 978-3-8244-7067-9 ISBN 978-3-663-08983-4 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-663-08983-4

Alle Rechte vorbehalten

© Springer Fachmedien Wiesbaden 1999
Ursprünglich erschienen bei Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden, und Deutscher Universitäts-Verlag GmbH, Wiesbaden, 1999

Lektorat: Brigitte Siegel / Stefanie Brich

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

http://www.gabler.de
http://www.duv.de

Höchste inhaltliche und technische Qualität unserer Produkte ist unser Ziel. Bei der Produktion und Verbreitung unserer Werke wollen wir die Umwelt schonen. Dieses Buch ist deshalb auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt. Die Einschweißfolie besteht aus Polyäthylen und damit aus organischen Grundstoffen, die weder bei der Herstellung noch bei der Verbrennung Schadstoffe freisetzen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

ISBN 978-3-8244-7067-9

Geleitwort

Die Diskussion über die externe Rechnungslegung vor allem der börsennotierten Unternehmen und die von diesen aufgestellten Konzernabschlüsse ist in den letzten Jahren durch zwei eng miteinander zusammenhängende Entwicklungen gekennzeichnet:

1. Die Bedeutung der Aktionäre nimmt zu und damit die Bedeutung von deren Information mittels der externen Rechnungslegung.
2. Die – wie es schon der Name sagt – unmerkliche Bildung und Auflösung stiller Reserven in den Abschlüssen wird umso mehr kritisiert, weil diese den Informationsinteressen der Aktionäre widerspricht. Diese Kritik richtet sich vor allem gegen die Abschlüsse nach deutschem und österreichischem Recht und wird – aus welchen Gründen immer – von amerikanischer Seite vorgebracht.

Es liegt nahe, sich – wie es in der vorliegenden Arbeit geschieht – mit dieser Kritik auseinanderzusetzen. Dies geschieht systematisch, in guter Gliederung und ausgehend von den grundlegenden Überlegungen der Bilanzierungstheorie. Frau Dipl.-Kfm. Dr. Thiele stellt entsprechend dem Thema ihrer Arbeit die stillen Reserven nach deutschem und österreichischem Handelsrecht umfassend dar und vergleicht die deutsche und österreichische Situation mit der US-amerikanischen Rechnungslegung.

Die Verfasserin geht aber darüber hinaus, indem sie den Komplex der stillen Reserven kritisch überdenkt. Darauf folgt die Diskussion der zusätzlichen Informationsbereitschaft. Schließlich wird darauf eingegangen, ob die Rechnungslegung sich nicht besser als durch gesetzliche Reglementierung durch Anpassung an die Informationsbedürfnisse der Adressaten weiterentwickeln sollte. Dies wird grundsätzlich bejaht, am Ende der Arbeit steht aber die zutreffende Überlegung, daß schwache und halbstrenge Informationseffizienz für eine Standardisierung der Rechnungslegung an Stelle der Vorlage von Abschlüssen nach verschiedenen Regeln der Rechnungslegung sprechen. Die in Deutschland mit dem Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz und in Österreich mit dem Konzernabschlußgesetz eingetretene Lösung, die den Unternehmen die Wahl zwischen einem Konzernabschluß nach nationalem Recht und einem solchen nach internationalen Normen ermöglicht, kann mit dieser Überlegung begründet werden.

Karl Vodrazka

Vorwort

Die vorliegende Arbeit wurde im Dezember 1998 unter dem Titel „Stille Reserven nach deutschem und österreichischem Handelsrecht und deren Offenlegung in der US-amerikanischen Rechnungslegung - eine Analyse stiller Reserven im Hinblick auf die Funktionen und Ziele des Jahresabschlusses und ihrer Bedeutung im Harmonisierungsprozeß" von der sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Johannes-Kepler-Universität Linz als Dissertation angenommen. Mit der Veröffentlichung der Arbeit geht nun endgültig ein Abschnitt in meinem Leben und meiner Ausbildung zu Ende, der machmal sehr schwierig war, der aber auch mit vielen Freiheiten verbunden war, die ich durchaus zu schätzen wußte. Mit der Promotion war es wie mit der Schule und dem Studium: Erst kann man das Ende nicht erwarten, wenn es dann vorbei ist, wünscht man sich die Zeit zurück.

Ich möchte an dieser Stelle die Gelegenheit wahrnehmen, all denen zu danken, die entscheidend zum Gelingen der vorliegenden Arbeit beigetragen haben, allen voran meinem Doktorvater, Herrn Prof. Dr. Karl Vodrazka, sowie Herrn Prof. Dr. Wolfgang Nadvornik, der freundlicherweise das Zweitgutachten übernommen hat. Danken möchte ich auch meinen Freunden, die mich und mein Promotionsvorhaben durch Diskussionsbereitschaft und Zuspruch unterstützt haben. Mein besonderer Dank gilt meiner Mutter. Gewidmet habe ich die Arbeit meinen Eltern.

Konstanze Thiele

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort V

Vorwort VII

Inhaltsverzeichnis IX

Abkürzungsverzeichnis XV

Kapitel 1: Einleitung 1

I. Problemstellung 1

II. Ziel und Gang der Untersuchung 3

Kapitel 2: Stille Reserven nach deutschem und österreichischem Handelsrecht 7

I. Gegenstand 7

1. Abgrenzung und Begriffsbestimmung 7

2. Einteilung der stillen Reserven 11

II. Bildung und Auflösung stiller Reserven - Möglichkeiten und Grenzen im Handelsrecht 13

1. Bilanzierungsreserven 13

a) Aktivierungsverbote 13

(1)Unentgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände 14

(2)Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen 19

b) Ansatzwahlrechte als Ursachen stiller Reserven 21

(1)Ingangsetzungsaufwendungen 22

(2)Aufwandsrückstellungen 25

2. Bewertungsreserven 30

a) Anschaffungswertprinzip als zwingende Bewertungsvorschrift 30

b) Verbot anteiliger Gewinnrealisation bei Langfristfertigung 33

c) Schätzung von Wertansätzen 35

(1)Planmäßige Abschreibungen 35

(2)Bewertung von Rückstellungen 37

d) Wertansatzwahlrechte 39

(1)Handelsrechtliche Abwertungs- und Aufwertungswahlrechte 39

(2)Auswirkungen steuerlicher Abschreibungen 41

3. Grenzen der Bildung stiller Reserven 43
4. Die Auflösung der stillen Reserven 45
a) Auflösung von Bilanzierungsreserven 46
b) Auflösung von Bewertungsreserven 47
III. Theoretische Grundlagen 49
1. Die ältere Bilanztheorie als Basis zur Ableitung von Bilanzierungszielen 49
a) Stille Reserven in der Dynamischen Bilanz 50
b) Stille Reserven in der Statischen Bilanz 55
2. Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und die Generalnorm 59
a) Stille Reserven als Ausdruck des Vorsichtsprinzips 59
b) Realisationsprinzip, sachliche Abgrenzung und Imparitätsprinzip 62
c) Stille Reserven vor dem Hintergrund des *true and fair view* 70
3. Funktionen der externen Rechnungslegung 75
a) Adressaten des Jahresabschlusses nach der neueren Bilanztheorie 75
b) Eignung des Jahresabschlusses als Informationsinstrument aus Sicht der Zielträger 79
(1)Rechenschaft über vergangene Geschäftsperioden 80
(2)Prognosefähigkeit des Jahresabschlusses gemessen an einer kapitalmarktorientierten Entscheidungsrelevanz für die Zielträger 83
(3)Grenzen der Informationsfunktion durch berechtigte Geheimhaltungsinteressen der Unternehmensleitung 88
4. Die Maßgeblichkeit und die umgekehrte Maßgeblichkeit im Verhältnis von Handels- und Steuerbilanz 90
IV. Zwischenergebnis: Einfluß der stillen Reserven auf die Funktionen des Jahresabschlusses 95
Kapitel 3: Die Offenlegung der stillen Reserven in der US-amerikanischen Rechnungslegung 97
I. Theoretische Bedingungen für die Entwicklung der externen Rechnungslegung in den USA 97
1. Historische Sicht 97
a) Der Kapitalmarkt als Einflußfaktor 97

b) Die Entwicklung der Rechnungslegungsvorschriften vor dem Hintergrund des Rechtssystems 100
2. Theoretische Grundlagen - Die Accounting Theory in den USA 102
a) Basic Theories und Accounting Principles 103
(1)Adressaten der Rechnungslegung entsprechend den Basic Theories 103
(2)Ableitung der Accounting Principles - Gewinnorientierte und entscheidungsorientierte Theorien 107
b) Theorien über die ökonomische Wirkung der Rechnungslegung und ihr Einfluß auf die Rechnungslegungspraxis 113
II. Die Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) 117
1. Der FASB als normgebende Institution und die Notwendigkeit eines Conceptual Framework 118
2. Die offiziell verlautbarten Grundsätze - Promulgated GAAP 121
a) Rahmen- und Abgrenzungsgrundsätze 121
b) Rechnungslegungsmethoden 125
(1)Spezielle Ansatzvorschriften 125
(2)Ausnahmen vom Realisationsprinzip - *percentage-of-completion method* 131
(3)Bewertungsmethodik: Planmäßige und außerplanmäßige Abschreibungen sowie Zuschreibungen 133
3. Verhältnis der GAAP zur steuerlichen Einkommensermittlung und Steuerabgrenzung 139
III. Vergleich der speziellen US-amerikanischen und der deutschen und österreichischen Rechnungslegungsmethoden 143
1. Grenzen der Offenlegung stiller Reserven in den USA 143
2. Divergenzen und Harmonisierungsbedarf 145
Kapitel 4: Die Frage der Harmonisierung oder Standardisierung 149
I. Die International Accounting Standards (IAS) 149
1. Die IAS als geschlossenes Normensystem 149
a) Entstehung, Organisation und Ziele des IASC 149
b) Harmonisierung oder Standardisierung durch die IAS 152
(1)Durchsetzbarkeit der IAS 152

(2)Das Comparability/ Improvement Projekt und die Einflußnahme von FASB und SEC 154
2. Basisgrundsätze der IAS im Vergleich mit den Grundsätzen des Conceptual Framework und den GoB 156
3. Spezielle IAS und deren Entwicklung 159
a) Bilanzansatz 159
b) Bewertungkonzepte sowie Ab- und Zuschreibungen 163
c) Die Behandlung langfristiger Fertigungsaufträge 165
4. Beurteilung der IAS in Hinblick auf eine mögliche Harmonisierung 168
II. Gründe und Konsequenzen einer weltweiten Harmonisierung oder Standardisierung der externen Rechnungslegung 169
1. Notwendigkeit der Bedienung internationaler Kapitalmärkte 169
2. Internationale Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen als Ziel der Harmonisierung oder Standardisierung 171
3. Notwendigkeit und Auswirkungen einer Harmonisierung aus kontinental-europäischer Sicht 175
III. Verzicht auf eine Harmonisierung oder Standardisierung bei gleichzeitiger „Dynamisierung" des handelsrechtlichen Jahresabschlusses 177
1. Einschränkung der stillen Reserven 177
a) Ausdehnung der Ansatzpflichten auf immaterielle Vermögenswerte 177
c) Einschränkung der rein handelsrechtlichen Bewertungswahlrechte oder die Frage des Vorsichtsprinzips 181
d) Milderung des Realisationsprinzips 184
2. Trennung von Handels- und Steuerbilanz 187
a) Ausrichtung der Handelsbilanz auf ihre ursprünglichen Funktionen und Zielsetzungen 187
b) Steuerabgrenzung mit Hilfe der latenten Steuern 189
3. Zusätzliche Informationsbereitstellung 191
a) Aufwertung des Anhangs 191
b) Ergänzende Kapitalflußrechnung 192
4. Möglichkeiten und Konsequenzen eines Verzichts auf Harmonisierung 195

a) Anpassung der Rechnungslegung durch Marktprozesse 195
b) Asymmetrische Informationsverteilung auf den unterschiedlichen Kapitalmärkten 197
Kapitel 5: Zusammenfassung **200**
Literaturverzeichnis **203**

Abkürzungsverzeichnis

a.a.O.	am angegebenen Ort
AAA	American Accounting Association
Abs.	Absatz
Abschn.	Abschnitt
Abt.	Abteilung
ADR	American Depositary Receipts
ADS	Adler/ Düring/ Schmaltz
AfA	Absetzung für Abnutzung
AIA	American Institute of Accountants
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
akt.	aktualisierte
AktG	Aktiengesetz
AMEX	American Stock Exchange
Anm.	Anmerkung
APB	Accounting Principles Board
Art.	Artikel
Aufl.	Auflage
BB	Betriebsberater (Zeitschrift)
Bd.	Band
bearb.	bearbeitete
BeBiKo	Beck'scher Bilanzkommentar
BFuP	Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (Zeitschrift)
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBl.	Bundesgesetzblatt
BHR	Bonner Handbuch Rechnungslegung
BiRiLiG	Bilanzrichtlinien-Gesetz
BRD	Bundesrepublik Deutschland
BT- Drucks.	Bundestags-Drucksache
BWL	Betriebswirtschaftslehre
bzw.	beziehungsweise

ca.	circa
d. h.	das heißt
dAktG	deutsches Aktiengesetz
DB	Der Betrieb (Zeitschrift)
DBW	Die Betriebswirtschaft (Zeitschrift)
Def.	Definiton
Ders./ ders.	derselbe
dEStG	deutsches Einkommensteuergesetz
dHGB	deutsches Handelsgesetzbuch
Dies./ dies.	dieselben
DM	Deutsche Mark
DStR	Deutsches Steuerrecht (Zeitschrift)
DStZ	Deutsche Steuer- Zeitung
durchges.	durchgesehene
d. V.	die Verfasserin
E 50	Exposure Draft 50
ebd.	ebenda
ED	Exposure Draft
EG	Europäische Gemeinschaft
erg.	ergänzte
erw.	erweiterte
EStDV	Einkommensteuer- Durchführungsverordnung
EU	Europäische Union
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
f.	folgende
FASB	Financial Accounting Standards Board
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
ff.	fortfolgende
Fn.	Fußnote
FS	Festschrift
FuE	Forschung und Entwicklung
GAAP	Generally Accepted Accounting Principles

GEFIU	Gesellschaft für Finanzwirtschaft in der Unternehmensführung
gem.	gemäß
gestalt.	gestaltete
GmbHG	Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung
GoB	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung
grundl.	grundlegend
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
h. M.	herrschende Meinung
HBA	Handbuch Bilanz und Abschlußprüfung
HdJ	Handbuch des Jahresabschlusses in Einzeldarstellungen
HFA/ IDW	Hauptfachausschuß/ Institut der Wirtschaftsprüfer
HGB	Handelsgesetzbuch
Hrsg.	Herausgeber
hrsg.	herausgegeben
HURB	Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB
HWR	Handwörterbuch des Rechnungswesens
HWRev	Handwörterbuch der Revision
i.d.R.	in der Regel
IAS	International Accounting Standard
IASC	International Accounting Standards Committee
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer
IOSCO	International Organization of Securities Commissions
JfB	Journal für Betriebswirtschaft
KPMG	Klynfeld - Peat - Marwick - Goerdeler
lat.	lateinisch
LIFO	Last In First Out
lit.	litera
lt.	laut
M. E./ m. E.	meines Erachtens
m.w.N.	mit weiteren Nachweisen

Mio	Millionen
Mrd	Milliarden
NASCAQ	National Association of Securities Dealers´Automated Quotation
neubearb.	neubearbeitet(e)
No.	numero (Number)
Nr.	Nummer
o. V.	ohne Verfasser
öAktG	österreichisches Aktiengesetz
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
öEStG	östereichisches Einkommensteuergesetz
öHGB	österreichisches Handelsgesetzbuch
ÖVFA	Österreichische Vereinigung für Finanzanalyse und Anlageberatung
PublG	Gesetz über die Rechnungslegung von bestimmten Unternehmen und Konzernen (Publizitätsgesetz)
R&D	Research and Development
RegEAktG	Regierungsentwurf zum Aktiengesetz
RLG	Rechnungslegungsgesetz
Rn.	Randnote
ROHG	Reichsoberhandelsgericht
S.	Seite
s. E.	seines Erachtens
SEC	Securities and Exchange Commission
SFAC	Statement of Financial Accounting Concepts
SFAS	Statement of Financial Accounting Standards
SOP	Statement of Position
Sp.	Spalte
spätlat.	spätlateinisch
SSAP	Statement of Standard Accounting Practice
StBJb	Steuerberater-Jahrbuch
StBp	Die Steuerliche Betriebsprüfung (Zeitschrift)
u. U.	unter Umständen

u.a.	unter anderem, und andere
überarb.	überarbeitete
umgearb.	umgearbeitete
UN	United Nations
UNCTC	United Nations Centre on Transnational Corporations
unveränd.	unveränderter
US	United States
USA	United States of America
usw.	und so weiter
verb.	verbesserte
Vgl./ vgl.	vergleiche
vollst.	vollständig
VStR	Vermögensteuerrichtlinien
wesentl.	wesentlich
WiSt	Wirtschaftswissenschaftliches Studium (Zeitschrift)
WP 1	Working Party No. 1
WPg	Die Wirtschaftsprüfung (Zeitschrift)
z. B.	zum Beispiel
ZfB	Zeitschrift für Betriebswirtschaft
zfbf	Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung
ZfHF	Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung
ZGR	Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht

Kapitel 1: Einleitung

I. Problemstellung

In Zeiten wachsenden Kapitalbedarfs sind weltweit agierende Unternehmen, sogenannte „Global Players", in zunehmendem Maße darauf angewiesen, die Kapitalbeschaffung über eine Börseneinführung auf internationalen Kapitalmärkten zu sichern, was angesichts der unterschiedlichen Börsenzulassungsbestimmungen nicht ohne weiteres möglich ist[1]. Mit der Globalisierung der Kapitalmärkte wird auch die Diskussion um die weltweite Harmonisierung der Rechnungslegung immer bedeutsamer. In erster Linie geht es bei dieser Diskussion um die grundsätzlichen und *scheinbar* unüberwindlichen Unterschiede zwischen der kontinental-europäischen und der anglo-amerikanischen Rechnungslegung. Die Problematik liegt allerdings nicht so sehr im Auseinanderklaffen einzelner Bilanzierungsvorschriften, sondern vielmehr in den aufgrund ihrer historischen Entwicklung verschiedenen Rechnungslegungsphilosophien, die aus unterschiedlichen rechtlichen und sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen erwachsen sind[2]. Die Rechnungslegungsvorschriften sind vor dem Hintergrund des jeweiligen Wirtschaftssystems eines Landes zu sehen, da sie ein Bestandteil des Rechts- und Gesellschaftssystems sind[3].

Für die Entwicklung einer bestimmten Rechnungslegungstradition spielen mehrere Faktoren eine Rolle: die Rechtsetzung, die Anleger- und Kapitalstrukturen, die Entwicklung des Kapitalmarktes. So basiert die Rechnungslegung in Deutschland und Österreich wie in den meisten kontinental-europäischen Ländern auf kodifiziertem Recht, wohingegen in den USA sowie in Großbritannien auch in diesem Bereich das auf Einzelfallentscheidungen aufbauende „*case law*" vorherrscht[4]. Während in Deutschland und Österreich, um die Unterschiede zunächst nur grob zu umreißen, das Vorsichtsprinzip, das dem Gläubigerschutzgedanken Rechnung tragen und der Kapitalerhaltung dienen soll, einen entscheidenden Grundsatz der Bilanzierung darstellt, steht im anglo-amerikanischen Raum eher das Interesse der Investoren an

---

[1] Vgl. KÜTING, KARLHEINZ/ HAYN, SVEN: Börseneinführungsmodalitäten in den USA, WPg 1993, S. 401 - 411, hier S. 401.

[2] Vgl. KLEEKÄMPER, HEINZ: IASC - Das trojanische Pferd der SEC?, in US-Amerikanische Rechnungslegung, hrsg. von Wolfgang Ballwieser, Stuttgart 1995 (Ballwieser (Hrsg.)), S. 207 - 220, hier S. 209.

[3] Vgl. GRÄFER, HORST/ DEMMING, CLAUDIA: Harmonisierung und Standardisierung der Rechnungslegung, in Internationale Rechnungslegung, hrsg. von Horst Gräfer und Claudia Demming, Stuttgart 1994 (Gräfer/ Demming, Internationale Rechnungungslegung), S. 1 - 22, hier S. 3.

[4] Vgl. KLEEKÄMPER, IASC, a.a.O., S. 209.

einer periodengerechten Gewinnermittlung im Vordergrund[5]. Diesen Konzeptionen entsprechend divergieren auch die Anleger- und Kapitalstrukturen sehr stark: So sind deutsche und österreichische Unternehmen geprägt von Fremd- und Selbstfinanzierung, der Konzentration von Unternehmensanteilen und dem entsprechenden Einfluß bei Banken und institutionellen Anlegern, wohingegen der amerikanische Aktienmarkt sehr hoch entwickelt ist und sich ein großer Teil der Aktien im Streubesitz befindet[6].

Probleme aus den oben kurz skizzierten Unterschieden entstehen dann, wenn international agierende Unternehmen auch ausländische Märkte nutzen wollen, denn gerade in den USA als dem bedeutendsten Kapitalmarkt[7] sind aus der Motivation der Rechnungslegung, dem Schutz der potentiellen und gegenwärtigen Investoren zu dienen[8], sehr strikte Vorschriften bezüglich der Börsenzulassung entstanden, was dazu geführt hat, daß die US-amerikanische Börsenzulassungsbehörde, die Securities and Exchange Commission (SEC), als Zulassungsvoraussetzung keine ausländischen Jahresabschlüsse anerkennt. Für Deutschland und Österreich resultierte daraus eine „Einbahnstraßenlösung": US-amerikanische Jahresabschlüsse werden in Deutschland und Österreich anerkannt, während deutsche und österreichische Abschlüsse umgekehrt von der SEC nicht akzeptiert werden; deutlich wurde die Problematik vor allem durch das Listing der Daimler-Benz AG an der NYSE im Jahre 1993[9]. Ein wesentlicher Kritikpunkt, der in dem Zusammenhang immer wieder speziell gegen die deutsche Rechnungslegung vorgebracht wird, ist die Vielzahl von Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechten, mit deren Hilfe nach Ansicht der Kritiker beliebig stille Reserven gewinnmindernd gebildet bzw. gewinnerhöhend aufgelöst werden könnten und die daher die Transparenz des Jahresabschlusses beeinträchtigten[10]. In den anglo-amerikanischen Ländern sei die Bildung stiller Reserven dagegen stark eingeschränkt, so daß tendenziell höhere Gewinne und ein höheres Eigenkapital und Vermögen ausgewiesen werden als in deutschen Abschlüssen[11].

---

[5] Vgl. KÜTING, KARLHEINZ: Europäisches Bilanzrecht und Internationalisierung der Rechnungslegung, BB 1993, S. 30 - 38, hier S. 36; vgl. KLEEKÄMPER, IASC, a.a.O., S. 209.

[6] Vgl. KLEEKÄMPER, IASC, a.a.O., S. 209.

[7] Vgl. KÜTING/ HAYN, Börseneinführungsmodalitäten, a.a.O., S. 402.

[8] Vgl. dazu ausführlicher INGENDAHL, JOACHIM: Die Kapitalflußrechnung im Rechnungslegungsrecht der USA und der Bundesrepublik Deutschland, Berlin 1990, S. 57- 59.

[9] Vgl. KÜTING, KARLHEINZ: US-amerikanische und deutsche Bilanzierung im Vergleich - unter besonderer Berücksichtigung der Konzernrechnungslegung und des Daimler-Benz-Listing in New York, BFuP 1993, S. 357 - 373, hier S. 369; vgl. zur gegenseitigen Anerkennung von Jahresabschlüssen auch WAGENHOFER, ALFRED: International Accounting Standards, Möglichkeiten für Unternehmen, Unterschiede zur östereichischen Rechtslage, Auswirkungen auf den Jahresabschluß, Wien 1996, S. 37 f.

[10] Vgl. KLEBER, HERBERT: Amerikanische Rechnungslegungsgrundsätze: Vorbild für Europa?, BFuP 1993, S. 380 - 399, hier S. 385 f.

[11] Vgl. KÜTING, KARLHEINZ: Stille Rücklagen - ein betriebswirtschaftliches Phänomen, Bestandsaufnahme - Bedeutung - Perspektiven, BB 1995, Beilage zu Heft 38/ 1995, S. 1 - 15, hier S. 12.

Das wesentliche Problem wird darin gesehen, daß ein deutscher Jahresabschluß möglicherweise für einen amerikanischen Investor mangels Vergleichbarkeit keine Grundlage für Investitionsentscheidungen darstellt. Aus diesem Mangel an Vergleichbarkeit ist nun die Forderung nach einer weltweiten Harmonisierung der Rechnungslegung und nach der Schaffung einer „internationalen Rechnungslegung" als weitgehend homogenes Rechtssystem erwachsen. Dieser Forderung nachkommend wurde 1973 das International Accounting Standards Committee (IASC) gegründet, um mit den International Accounting Standards (IAS) ein geschlossenes Normensystem zu schaffen, das weltweit, vor allem aber von der SEC, anerkannt werden soll[12]. Vor allem Großbritannien und die USA verfolgen mit den IAS das Ziel, dem Einfluß des von ihnen als zu starr empfundenen, kodifizierten Rechts Kontinentaleuropas entgegenzuwirken, was letztlich aber dazu führt, das die IAS sehr stark US-amerikanisch geprägt sind[13].

II. Ziel und Gang der Untersuchung

Stille Reserven sind nicht erst durch den Einfluß der anglo-amerikanischen Rechnungslegung Gegenstand der Diskussion geworden. Während noch zu Beginn des Jahrhunderts in der deutschen Rechnungslegung die Bildung stiller Reserven der Inbegriff vorsichtiger Bilanzierung war, wurde die Kritik am Sinn und Zweck der stillen Reserven bis auf den heutigen Tag immer heftiger[14]. Vielfach wird jedoch der Begriff eher undifferenziert gebraucht, so daß die Vorstellungen über Möglichkeiten der Bildung und Auflösung stiller Reserven in Theorie und Praxis, anscheinend aber auch bei der SEC und anderen am Harmonisierungsprozeß beteiligten Gremien, weit auseinandergehen[15]. Daher soll es Aufgabe der vorliegenden Arbeit sein, zunächst den Begriff der stillen Reserven zu definieren und gegenüber den offen ausgewiesenen Bestandteilen des Eigenkapitals abzugrenzen. Grundlage ist im folgenden immer der Einzelabschluß der Kapitalgesellschaften, auf eine Darstellung der speziellen Fragen des Konzernabschlusses wird hier verzichtet. Im weiteren Verlauf sollen die Möglichkeiten der Bildung und Auflösung stiller Reserven und die zugrundeliegenden Rechtsvorschriften im deutschen und österreichischen HGB systematisiert werden, wobei nur auf Fragen der Einzelbe-

---

[12] Vgl. KLEEKÄMPER, HEINZ: Aktuelle Entwicklungen beim IASC, BFuP 1995, S. 414 - 431, hier S. 414.

[13] Vgl. KLEEKÄMPER, HEINZ: Aktivitäten und Tendenzen im IASC, in Dörner/ Wollmert (Hrsg.), a.a.O., S. 99 - 127, hier S. 102.

[14] Vgl. SEICHT, GERHARD: Stille Rücklagen I - allgemein - , in: Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB (HURB), hrsg. von Ulrich Leffson, Dieter Rückle, Bernhard Großfeld, Köln 1986, S. 281 - 286, hier S. 282, m.w.N.

[15] Vgl. KLEBER, a.a.O., S. 395.

wertung eingegangen wird, während die Problematik von Festwert, Durchschnittsbewertung und Verbrauchsfolgeverfahren auszugrenzen ist. Anschließend soll die Thematik der stillen Reserven theoretisch erklärt werden, indem einerseits die Grundlagen des Jahresabschlusses in Deutschland und Österreich, wie die Bilanzauffassungen und die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, sowie andererseits die Funktionen des Jahresabschlusses im Hinblick auf die Interessen der Adressaten der externen Rechnungslegung dargelegt werden. Ein wichtiger Punkt ist auch die Bedeutung der Maßgeblichkeit und vor allem der umgekehrten Maßgeblichkeit für den handelsrechtlichen Jahresabschluß. Ziel ist es, herauszustellen, welchen Einfluß die stillen Reserven auf die Funktionen des Jahresabschlusses haben können.

Im dann folgenden Teil werden die theoretischen Grundlagen der US-amerikanischen Rechnungslegung erläutert: das Rechtssystem und die für die Rechnungslegungsvorschriften verantwortlichen Gremien als Rahmenbedingungen, aber auch die Entstehung und Bedeutung des Kapitalmarktes in den USA als wichtige Voraussetzung einer bestimmten Rechnungslegungssystematik. Den einzelnen Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften in Deutschland und Österreich sollen die entsprechenden Regelungen im US-amerikanischen Recht gegenübergestellt werden, um so herauszuarbeiten, inwieweit stille Reserven in den US-amerikanischen Abschlüssen tatsächlich offengelegt werden. Als Zwischenergebnis ist ein Vergleich zwischen den Rechnungslegungsmethoden und -grundsätzen zu ziehen, um anhand dessen die Grenzen der Offenlegung von stillen Reserven in der US-amerikanischen Rechnungslegung und damit die verbleibenden Divergenzen hinsichtlich der stillen Reserven festzustellen. Ferner wird zu erörtern sein, wie diese Divergenzen zu beurteilen sind, d.h. worauf sich der Konflikt zwischen den unterschiedlichen Bilanzierungstraditionen letztlich reduzieren läßt und inwieweit Harmonisierungsbedarf besteht.

Ein Weg zur Harmonisierung ist der, den das IASC beschreitet. Daher soll im weiteren Verlauf der Arbeit die Entstehung und Bedeutung der IAS als geschlossenes alternatives Normensystem und ihr Verhältnis zu den amerikanischen GAAP einerseits und dem deutschen und österreichischen Bilanzrecht andererseits erläutert werden. Es soll gezeigt werden, welche Anforderungen das IASC an den Jahresabschluß stellt, welchen Einfluß auch die SEC darauf hat und wieweit die IAS überhaupt durchsetzbar sind. Anschließend werden die einzelnen Standards zur Bilanzierung und Bewertung und der Gewinnrealisierung bei langfristiger Fertigung vorgestellt und hinsichtlich ihrer Eignung als Basis einer möglichen Harmonisierung beurteilt.

Aufgrund der Schwierigkeiten bisheriger Harmonisierungsversuche soll weiterhin erörtert werden, inwieweit die Notwendigkeit einer weltweiten Harmonisierung oder Standardisierung der externen Rechnungslegung überhaupt besteht und welche Konsequenzen sich daraus möglicherweise ergeben. Dabei sollen mögliche Gründe für die Notwendigkeit, internationale Kapitalmärkte zu bedienen, aufgezeigt und auf das Interesse der Investoren an international vergleichbaren Jahresabschlüssen eingegangen werden. Hierbei soll auch untersucht werden, was eine Harmonisierung, die etwa der Idee des IASC entspricht, für die deutsche und österreichische Rechnungslegung bedeuten und welche Auswirkungen eine Angleichung an US-amerikanische Bilanzierungsgrundsätze haben könnte. Dabei muß auch der Nutzen, den ein Unternehmen aus dem durch eine Harmonisierung möglichen Listing an einem internationalen Aktienmarkt ziehen kann, unter der Maßgabe der Entscheidungsrelevanz des Jahresabschlusses für einen Investor berücksichtigt werden.

Aus dieser Diskussion ergibt sich als wesentlicher Aspekt die Möglichkeit eines vollständigen Verzichts auf eine Schaffung internationaler Rechnungslegungstandards. Die Harmonisierungsdiskussion wird vor diesem Hintergrund zum Anlaß genommen, eine „Dynamisierung" des handelsrechtlichen Jahresabschlusses unter Berücksichtigung der US-amerikanischen Standards und der IAS vorzuschlagen, indem zum einen die Bildung stiller Reserven durch Erweiterung der Ansatzpflichten, Einschränkung der rein handelsrechtlichen Wahlrechte und der Milderung des Realisationsprinzips eingeschränkt wird. Zum anderen soll die Möglichkeit der Schaffung einer originären Steuerbilanz diskutiert werden, um durch die Aufgabe der Maßgeblichkeit steuerrechtliche Wahlrechte aus der Bilanz zu eliminieren und dadurch die Handelsbilanz wieder auf ihre eigentlichen Funktionen und Zielsetzungen ausrichten zu können. Darüber hinaus sollte erwogen werden, zusätzliche Informationen etwa durch den Anhang und eine Kapitalflußrechnung bereitzustellen. Eine Möglichkeit, die sich aus einem Verzicht auf die Harmonisierung oder Standardisierung der Rechnungslegung ergibt, ist die, es international agierenden Unternehmen freizustellen, einen weiteren Abschluß oder, wegen der ausschließlichen Relevanz des Konzernabschlusses für eine US-amerikanische Börsennotierung, eben den Konzernabschluß nach US-amerikanischen Standards aufzustellen und zu publizieren und damit eine marktgerechte Lösung einer gesetzlichen vorzuziehen. Abschließend soll erörtert werden, inwieweit es sich bei einer solchen Lösung tatsächlich um eine Anpassung an Marktprozesse handelt und ob daraus insofern Probleme entstehen können, als es unter Umständen zu einer asymmetrischen Informationsverteilung zwischen deutschen und

US-amerikanischen Investoren kommt, wenn unterschiedliche Jahresabschlüsse Grundlage der Investitionsentscheidungen sind.

Kapitel 2: Stille Reserven nach deutschem und österreichischem Handelsrecht

I. Gegenstand

1. Abgrenzung und Begriffsbestimmung

In der Literatur zur Rechnungslegung findet man sowohl den Begriff *stille Reserven* als auch *stille Rücklagen.* Der ursprünglichen Bezeichnung der *Reserven* bzw. *Reservefonds* wurde später die der stillen Rücklagen vorgezogen, da der Begriff Reserven z.B. auch Rückstellungen als Aufwandsreserven umfaßte und daher den Charakter der stillen Rücklagen nicht klar genug erfaßte[16]. Grundsätzlich haben jedoch auch Rücklagen Reservecharakter im Hinblick auf künftige ertragsschwächere Perioden[17], so daß die Formulierung Reserve an sich dem Rücklagencharakter nicht widerspricht. Da es kein zwingendes Argument für den einen oder anderen Begriff gibt, werden im neueren Schrifttum stille Rücklagen und stille Reserven synonym verwandt[18]; im folgenden wird daher auch keine Unterscheidung getroffen, wobei allerdings der Bezeichnung *stille Reserven* der Vorzug gegeben wird[19].

Der Begriff der stillen Reserven wird nicht einheitlich gebraucht, insbesondere gehen die betriebswirtschaftliche und die steuerrechtliche Begriffsbestimmung auseinander[20]. SCHMALENBACH merkte an, daß gerade die Statiker dazu neigen, jegliche Unterbewertung von Aktiva und Überbewertung von Passiva als stille Reserve zu bezeichnen, ohne zu berück-

---

[16] Vgl. KOSIOL, ERICH: Pagatorische Bilanz, Die Bewegungsbilanz als Grundlage einer integrativ verbundenen Erfolgs-, Bestands- und Finanzrechnung, Berlin 1976, S. 504; vgl. auch BUSSE VON COLBE, WALTER: Stille Rücklagen, in Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Bd. 3, 3. Aufl., Stuttgart 1960, Sp. 4722 - 4730, hier Sp. 4722 f.

[17] Vgl. zum Reservecharakter von Rücklagen KÄFER, KARL: Stille Reserven, Schweizerische Aktiengesellschaft, Zeitschrift für Handels- und Wirtschaftsrecht 1976, S. 54 - 80, hier S. 54.

[18] Vgl. u.a. HEINHOLD, MICHAEL: Stille Rücklagen, in Lexikon des Rechnungswesens, hrsg. von Walter Busse von Colbe, 3. überarb. und erw. Aufl., München Wien 1994, S. 591 - 595, hier 591; vgl. COENENBERG, ADOLF GERHARD: Jahresabschluß und Jahresabschlußanalyse, Grundfragen der Bilanzierung nach betriebswirtschaftlichen, handelsrechtlichen, steuerrechtlichen und internationalen Grundsätzen, unter Mitarbeit von Christian Federspieler, Susanne Gröner, Axel Haller, Georg Klein, 16., überarb. und erw. Aufl., Landsberg/Lech 1997, S. 211.

[19] Vgl. ausführlicher zur Terminologie SCHICK, WALTER: Anmerkungen zu den „stillen Reserven", in Betriebswirtschaftslehre, Unternehmenspolitik und Unternehmensbesteuerung, Festschrift für Gerhard Mann zum 65. Geburtstag, hrsg. von Rudolf Federmann, Berlin 1993, S. 427 - 438, hier S. 428.

[20] Vgl. SCHNEIDER, DIETER: Investition, Finanzierung und Besteuerung, 6., vollständig neu bearb. Aufl., unveränderter Nachdruck, Wiesbaden 1990, S. 65.

sichtigen, ob diese „stille Reserve" überhaupt als Gewinn realisiert werden kann[21]. Als Beispiel führt SCHMALENBACH an, daß ein Gebäude, das mit 50.000,- DM zu Buche steht, während der Verkehrswert 100.000,- DM betrage, nicht notwendigerweise eine stille Reserve in Höhe des Differenzbetrages von 50.000,- DM enthalte, wenn man nämlich wisse, daß diese faktisch nicht realisierbar sei[22]. Demzufolge stellt er die Bedingung an den Begriff der stillen Reserven, daß sich beispielsweise die Unterbewertung eines Aktivums entweder als Gewinn herauslösen oder in absehbarer Zeit - höchstens 5 bis 7 Jahre - in eine offene Reserve überführen lassen muß[23]. SCHNEIDER geht sogar noch weiter: Er stellt nicht darauf ab, ob der Gewinn realisier*bar* ist, sondern darauf, daß die Differenz zwischen Buchwert und Veräußerungspreis vor dem Verkaufszeitpunkt tatsächlich noch nicht entstandener Gewinn ist und daß stille Reserven nicht durch das Einbehalten eines nicht verwirklichten Gewinnes entstehen können[24]. KOSIOL vertritt die Ansicht, daß stille Rücklagen innerhalb der Einkommens*ermittlung* entstehen und somit den Periodengewinn oder -verlust wesentlich beeinflussen[25].

Im weiteren Verlauf soll daher streng dem betriebswirtschaftlichen Sprachgebrauch gefolgt werden, so daß stille Reserven in erster Linie als *realisierte* Gewinne oder unter bestimmten Umständen zumindest als vor dem Hintergrund der Unternehmensfortführung *realisierbare* Gewinne zu definieren sind, die vom Unternehmen thesauriert werden[26]. Im Gegensatz zu den offenen Rücklagen sind sie allerdings als solche für den externen Bilanzleser in der Bilanz nicht erkennbar, da sie - wie die Bezeichnung „*stille* Rücklagen" bereits impliziert - weder als Gewinn noch als Eigenkapitalteile ausgewiesen werden, sondern sich aufgrund der Unterbewertung bzw. dem Nichtansatz von Aktiva oder der Überbewertung bzw. dem Ansatz von Passiva als Minderung des Periodengewinns verbergen[27]. Es handelt sich insofern um bereits

---

21) SCHMALENBACH, EUGEN: Dynamische Bilanz, unter Mitarbeit von Richard Bauer, 11. Aufl., Köln und Opladen 1953, S. 150. Die Dynamische Bilanz ist letztmalig in der 13. Aufl. 1962 von Richard Bauer bearbeitet erschienen, die 1988 nocheinmal unverändert nachgedruckt wurde: SCHMALENBACH, EUGEN: Dynamische Bilanz, unveränd. reprograf. Nachdr. d. 13. Aufl., Köln und Opladen 1962, mit einemVorw. zum Nachdr. von Klaus Stüdemann, Darmstadt 1988. Im folgenden wird ausschließlich die 11. Aufl. zitiert, weil diese die letzte von SCHMALENBACH selbst veröffentlichte Auflage ist.

22) SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 150.

23) SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 150.

24) Vgl. SCHNEIDER, Investition, a.a.O., S. 65, SCHNEIDER betont an der Stelle, daß die sorgfältige Trennung von realisierten und unrealisierten Gewinnen zu den elementarsten Regeln der Bilanzierung gehört und daß daher die vor allem in der steuerrechtlichen Literatur übliche Vermengung von stillen Reserven und unrealisierten Gewinnen abzulehnen sei.

25) Vgl. KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 508.

26) Vgl. SCHNEIDER, DIETER: Betriebswirtschaftslehre, Band 2: Rechnungswesen, München Wien 1994 (BWL), S. 227. Die Erweiterung auf mit Blick auf die Unternehmensfortführung realisierbare Gewinne ist lediglich in Bezug auf die anteilige Gewinnrealisation bei Langfristfertigung von Bedeutung, wie später noch zu zeigen sein wird.

27) Vgl. SCHNEIDER, Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 227; vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 211; KOSIOL beschränkt die Gründe für die Bildung stiller Reserven auf die Unterbewertung von Aktiva und die

realisierte Gewinne, als die die Aufwendungen der Periode übersteigenden Erträge aus Umsatzgeschäften der laufenden oder vergangenen Geschäftsperioden stammen, die teilweise durch die Bildung stiller Reserven wieder kompensiert werden. Da die Aufwendungen, die durch die Nichtbilanzierung oder Unterbewertung von Aktiva respektive die Überbewertung oder den Ansatz von Passiva in der betreffenden Periode entstehen, lediglich fiktive Aufwendungen darstellen, werden aufgrund dessen aus anderen Umsätzen realisierte Gewinne als zusätzliches Eigenkapital im Unternehmen gebunden[28]. Die stillen Reserven sind somit in der Gewinn- und Verlustrechnung im Aufwand enthalten; sie werden im Wege der Gewinnermittlung gebildet, wohingegen offene Rücklagen bekanntlich Gewinnverwendung darstellen[29]. Die begriffliche Trennung zwischen stillen Reserven und unrealisierten Gewinnen erscheint in diesem Zusammenhang notwendig, da stille Reserven möglicherweise ein Selbstfinanzierungspotential in Form von Risikokapital darstellen[30], was für die Rechtfertigung der stillen Reserven im Hinblick auf die Interessen der Rechnungslegungsadressaten von Bedeutung ist. Risikokapital meint ein Verlustpuffer für die Kapitalgeber, die eine risikoärmere Kapitalanlagemöglichkeit anstreben, in der Regel also Fremdkapitalgeber[31].

Vielfach wird jedoch im Bilanzrechtsschrifttum, vor allem in der Literatur zum Bilanzsteuerrecht, der Begriff der stillen Reserven auch auf unrealisierte Gewinne ausgedehnt[32]. Demzufolge wird dort auch dann von stillen Reserven gesprochen, wenn der Veräußerungspreis eines Vermögensgegenstandes[33] über dem seitens des Gesetzgebers höchstzulässigen Bilanzansatz der Anschaffungs- und Herstellungskosten liegt[34]. Der Gewinn in Höhe der Differenz zwischen beiden Werten wird erst realisiert bei Veräußerung des Vermögensgegenstandes bzw. der Liquidation des Unternehmens, wobei es in diesen Fällen auch zu einer Besteuerung der realisierten Gewinne kommt. Insofern handelt es sich weder um eine echte Rücklage im

---

Überbewertung von Passiva, weshalb er stille Reserven auch als Bewertungsreserven bezeichnet, vgl. KOSIOL,Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 508.

28) Vgl. ZÜGEL, WALTHER: Stille Reserven und Aktienrechtsreform, BFuP 1958, S. 159 - 175, hier S. 163.

29) Vgl. KOSIOL, a.a.O., S. 508.

30) Vgl. SCHNEIDER, Investition, a.a.O., S. 59.

31) Vgl. SCHNEIDER, ebd. SCHNEIDER geht bei der Definition von Risikokapital allerdings vom Konkursfall aus, vgl. SCHNEIDER, ebd., S. 61; möglicherweise ließe sich der Begriff aber auch auf den Fall ausdehnen, daß in ertragsschwächeren Perioden, in denen das Unternehmen *fortgeführt* wird, ein gewisses Verlustauffangpotential zum Schutze der Gläubiger in Form von Risikokapital vorhanden sein muß. Davon unabhängig und daher an späterer Stelle zu erörtern ist die Frage, ob dieses Risikokapital in Form von stillen Reserven oder offenen Rücklagen vorhanden sein sollte.

32) Vgl. dazu KNOBBE-KEUK, BRIGITTE: Bilanz- und Unternehmenssteuerrecht, 8. Aufl., Köln 1991, S. 268 ff. m.w.N zur hier ansonsten nicht weiter zu erörternden steuerrechtlichen Literatur.

33) Im Steuerrecht spricht man von Wirtschaftsgütern, vgl. dazu BREZING, KLAUS: Der Gegenstand der Bilanzierung und seine Zurechnung im Handels- und Steuerrecht, in Handbuch des Jahresabschlusses in Einzeldarstellungen (HdJ), hrsg. von Klaus von Wysocki und Joachim Schulze-Osterloh, Loseblattsammlung, Köln, Abt. I/4 (1990), Rn. 1 ff.

Sinne von einbehaltenen Gewinnen noch um eine Bildung stiller Reserven innerhalb der Gewinnermittlung, sondern mehr um eine Art der Steuerstundung[35]. Allerdings darf man nicht übersehen, daß nur ein Teil des Unterschiedsbetrages als Steuerzahlung das Unternehmen verläßt, der andere Teil wird dagegen verwendungsfähiger Gewinn. Nur stellt sich wieder die Frage, inwieweit die Realisierung dieser Veräußerungsgewinne für das Unternehmen realistisch ist[36].

Mit Blick auf das Ziel der Untersuchung, herauszufiltern, welches Potential an stillen Reserven tatsächlich im handelsrechtlichen Jahresabschluß steckt oder inwieweit eher steuerrechtliche Sachverhalte gemeint sind, erscheint es sinnvoll, zwischen stillen Reserven als nicht ausgewiesenen *realisierten* Gewinnen und *unrealisierten* Gewinnen, die durch Veräußerung verwirklicht werden könnten, zu unterscheiden. Um die handelsrechtlichen Vorschriften in der deutschen und österreichischen Rechnungslegung, die der Bildung stiller Reserven zugrunde liegen, mit den entsprechenden US-amerikanischen Standards vergleichen zu können, ist die Abgrenzung deshalb von Bedeutung, weil zum einen strikt unterschieden werden muß zwischen betriebswirtschaftlicher und steuerrechtlicher Sicht, da es in anglo-amerikanischen Ländern keine Maßgeblichkeit gibt und daher der handelsrechtliche Jahresabschluß auch nur auf die handelsrechtlichen Funktionen ausgerichtet ist[37]. Zum anderen werden die stillen Reserven gerne mit dem Gläubigerschutz gerechtfertigt, in den USA sollen dagegen im Interesse der Investoren eher möglichst hohe Gewinne ausgewiesen - und ausgeschüttet - werden[38]. Ausgeschüttet werden können aber nur realisierte Gewinne, daher ist es wichtig, festzustellen, welches Potential an nicht ausgewiesenen realisierten Gewinnen entsprechend handelsrechtlicher Vorschriften in deutschen und österreichischen Abschlüssen enthalten sein kann. Ferner ist auch zu erörtern, in welchem Maße stille Reserven aus dem Vorsichtsprinzip heraus gebildet werden und inwieweit steuerpolitische Zielsetzungen Ursache der Bewertungsmaßnahmen sind, die zwar, sobald sie das Periodenergebnis mindern, auch zur Bildung stiller Reserven führen, sich aber nicht mit den Motiven der Rechnungslegung rechtfertigen lassen. Ansonsten käme es zu einer Vermengung der Funktionen und Ziele des Jahresabschlusses und der zugrundeliegenden Bilanzierungsgrundsätze einerseits und steuerpolitischer Intentionen andererseits.

---

[34] Vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 211; vgl. SCHNEIDER, Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 227.
[35] Vgl. SCHNEIDER, Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 227; vgl. auch KNOBBE-KEUK, Bilanz- und Unternehmenssteuerrecht, a.a.O., S. 268.
[36] Vgl. die Abgrenzung realisierbarer Gewinne bei SCHMALENBACH, a.a.O., S. 150.
[37] Vgl. KÜTING, Stille Rücklagen, a.a.O., S. 12.
[38] Vgl. KÜTING, ebd.

2. Einteilung der stillen Reserven

Üblicherweise werden stille Reserven eingeteilt in sogenannte Zwangsreserven, Ermessensreserven und Willkürreserven[39]. Aus Unternehmersicht handelt es sich bei den Zwangsreserven um nicht beeinflußbare, bei den Ermessens- und Willkürreserven um beeinflußbare stille Reserven[40]. Gerade der Begriff der Zwangsreserven umfaßt jedoch auch unrealisierte Gewinne, die *zwangsläufig* aus der Beachtung der handels- und *steuerrechtlichen* Ansatz- und Bewertungsvorschriften resultieren[41]. Das bedeutet, daß zu den Zwangsreserven auch die unrealisierten Gewinne bei einzelnen Vermögensgegenständen gezählt werden, die nur durch Sachverhaltsgestaltung wie z. B. Veräußerung, nicht durch Bewertungsmaßnahmen aufgelöst werden können und die sich auch nicht im Zeitablauf auflösen[42] [43].

Ermessensrücklagen können sowohl Schätzcharakter als auch Dispositionscharakter haben: Schätzrücklagen sind darauf zurückzuführen, daß die Bewertungsregeln keine Fixwerte vorschreiben, z.B. im Hinblick auf die Nutzungsdauer von Gegenständen des Anlagevermögens, die über die Abschreibungen die Höhe der Buchwerte beeinflußt, oder im Hinblick auf die Bewertung von Rückstellungen[44]. Dagegen entstehen Ermessensrücklagen mit Dispositionscharakter durch die - in bilanzpolitischen Erwägungen begründete - Wahrnehmung von Ansatz- und Bewertungswahlrechten[45]. Die Ermessensrücklagen sowohl mit Schätz- als auch mit Dispositionscharakter begrenzen den legalen bilanzpolitischen Spielraum und sind daher streng zu unterscheiden von den Willkürreserven, die handels- und steuerrechtlich unzulässig sind; sie wurden schon durch das dAktG 1965 verboten[46]. Schließlich sollen stille Reserven nur im Rahmen „vernünftiger kaufmännischer Beurteilung" (§ 253 Abs. 4 dHGB) gebildet

---

39) Vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 211 ff.

40) Vgl. zu der Einteilung in beeinflußbare und nicht beeinflußbare stille Rücklagen SEICHT, HURB, a.a.O., S.283 - 285.

41) Vgl. HEINHOLD, a.a.O., S. 592.

42) Vgl. SCHNEIDER, Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 227.

43) SCHMITZ nennt die Zwangsreserven beispielsweise „gesetzlich erzwungene stille Reserven", wobei mit gesetzlich das dAktG 1965 gemeint ist; er unterscheidet davon die „bewußt und freiwillig gebildeten stillen Reserven", vgl. SCHMITZ, THEO: Stille Reserven und externe Jahresabschluß- Analyse, unter besonderer Berücksichtigung der Auswirkungen von stillen Reserven auf Kennzahlen, Thun/ Frankfurt a. M. 1981, S. 107. KÜTING dagegen schlägt eine Einteilung in exogene und endogene stille Rücklagen vor und unterteilt die endogenen dann wiederum in Dispositions-, Ermessens- und Willkürrücklagen, vgl. KÜTING, Stille Rücklagen, a.a.O., S. 3. HEINEN bezeichnet die Zwangsreserven als stille Rücklagen im weiteren Sinne, vgl. HEINEN, EDMUND: Handelsbilanzen, 12. neubearb. Aufl., Wiesbaden 1986, S. 324.

44) Vgl. SEICHT, HURB, a.a.O., S. 284; vgl. MÜLLER-WIEGAND, MATTHIAS: Möglichkeiten und Grenzen der Bildung stiller Reserven der Kapitalgesellschaft nach neuem Bilanzrecht, BB 1988, S. 1921 - 1927, hier S. 1924 und 1925.

45) Vgl. SEICHT, HURB, a.a.O., S.284; vgl. MÜLLER- WIEGAND, a.a.O., S. 1922, 1923 und 1925.

46) Vgl. SEICHT, ebd., S.284.

werden, was impliziert, daß sie durch das Gebot der Willkürfreiheit begrenzt werden[47]. Es dürfte jedoch de facto schwer sein, eine eindeutige Abgrenzung zwischen Ermessens- und Willkürreserven vorzunehmen[48].

Aufgrund der eingangs erwähnten Unzulänglichkeit dieser Einteilung in Bezug auf die Abgrenzung stiller Reserven von unrealisierten Gewinnen, wird im folgenden eine Einteilung gewählt, die den Zusammenhang der stillen Reserven mit der Erfolgsrechnung vor allem im Hinblick auf eine periodengerechte Aufwands- und Ertragsverrechnung verdeutlichen und zusätzlich auch die Vergleichbarkeit mit US-amerikanischen Regelungen erleichtern soll. Die stillen Reserven lassen sich zunächst in Bilanzierungsreserven und Bewertungsreserven einteilen[49]. Bilanzierungsreserven können durch Aktivierungsverbote oder Ansatzwahlrechte entstehen: Die Aktivierungsverbote betreffen im wesentlichen selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens einschließlich des originären Firmenwerts und Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, die hier relevanten Wahlrechte bestehen für die Aktivierung von Ingangsetzungsaufwendungen und die Passivierung von Aufwandsrückstellungen.

Innerhalb der Bewertungsreserven ist zunächst das Anschaffungskostenprinzip als zwingende Bewertungsvorschrift zu untersuchen, des weiteren können stille Reserven durch die Schätzung von Wertansätzen bei planmäßigen Abschreibungen und Rückstellungen und aufgrund von Wertansatzwahlrechten, das sind die handelsrechtlichen Abschreibungs- und Zuschreibungswahlrechte und der Einfluß steuerlicher Abschreibungen, entstehen. Einen Sonderfall stellt das Verbot anteiliger Gewinnrealisation bei Langfristfertigung dar, da es nicht um die Periodisierung von Aufwendungen, sondern um den Ausweis von Gewinnen während der Produktionsphase geht. Da nicht die Aktivierung der betreffenden Vermögensgegenstände als solche, sondern die Bewertung derselben in Frage steht, läßt sich der genannte Problemkreis eher unter den Bewertungsreserven einordnen. Entsprechend dieser Einteilung wird auch innerhalb der Darstellung und Erörterung der US-amerikanischen Rechnungslegung und der IAS auf die entsprechenden Ansatzvorschriften, die Bewertungsmethodik und die Steuerabgrenzung einzugehen sein.

---

[47] Vgl. zur Auslegung des § 253 Abs. 4 HGB WALZ, RAINER: Stille Rücklagen II - Interessenabwägung -, HURB, a.a.O., S. 287 - 297, hier S.290.

[48] Vgl. SEICHT, HURB, a.a.O., S. 284.

[49] Vgl. zur Entstehung stiller Reserven durch Bewertungsakt oder durch Nichtaktivierung und der daraus folgenden Einteilung in Bewertungs- und Bilanzierungsreserven POHMER, DIETER: Wesen und Grenzen der Betriebswirtschaftlichen Berechtigung stiller Reserven in der Jahresbilanz in dynamischer und statischer Betrachtung, Berlin 1952, S. 18; vgl. zu dieser Einteilung auch KÜTING, Stille Rücklagen, a.a.O., S. 6.

II. Bildung und Auflösung stiller Reserven - Möglichkeiten und Grenzen im Handelsrecht

1. Bilanzierungsreserven

a) Aktivierungsverbote

Ob Aktivierungsverbote zur Bildung stiller Reserven führen, ist nicht ganz unumstritten. So wird zum Teil damit argumentiert, daß Voraussetzung von stillen Reserven die Aktivierungsfähigkeit eines Vermögensgegenstandes ist[50], da ohne diese keine Differenz zwischen Buchwert und tatsächlichem Wert bestehen könne[51]. Die Einbeziehung von Aktivierungsverboten in die Begriffsbestimmung stiller Reserven führe zu weit, da sie Probleme der Unternehmensbewertung in den Jahresabschluß einfließen lasse[52]. Diese Argumentation ist insofern nicht überzeugend, da stille Reserven nicht nur bei einzelnen Vermögensgegenständen anfallen können, sondern durch eine Unterbewertung des Vermögens insgesamt entstehen[53]: Ein Vermögensgegenstand, der gesetzlich nicht aktivierungsfähig ist, kann dennoch einen Vermögenswert im Unternehmen darstellen[54], der, wird er bilanziell nicht erfaßt, zu einem zu niedrigen Ausweis des Vermögens und auch des Periodenergebnisses führt, wenn die zur Erstellung getätigten Aufwendungen sofort erfolgswirksam werden. Denn „die Gesamtheit der isolierbaren Wirtschaftsgüter ergibt nur ein Teilvermögen der Unternehmung"[55]. Allerdings wäre dieser Wert des gesamten Vermögens - MOXTER spricht von „Effektivvermögen"[56] - nur im Rahmen einer Gesamtbewertung möglich, die an sich mit dem Grundsatz der Einzelbewertung nicht vereinbar ist. Auf diesen Ansatz soll speziell im Rahmen der Erörterung des originären Firmenwertes eingegangen werden. Entscheidend ist jedenfalls nur, ob durch ein Aktivierungsverbot die GuV berührt wird, da gemäß der zuvor gewählten Definition stille Reserven nur innerhalb der Erfolgsermittlung gebildet werden können.

---

50) Vgl. WÖHE, GÜNTER: Bilanzierung und Bilanzpolitik, Betriebswirtschaftlich - Handelsrechtlich - Steuerrechtlich, mit einer Einführung in die verrechnungstechnischen Grundlagen, 7., völlig neubearb. und erw. Aufl., München 1987, S.630.

51) Vgl. LACHNIT, LAURENZ: „True and fair view" und Rechnungslegung über stille Rücklagen im Jahresabschluß von Kapitalgesellschaften, WPg 1993, S. 193 - 201, hier S. 194.

52) Vgl. LACHNIT, ebd., S. 194.

53) Vgl. SCHMITZ, THEO, a.a.O., S. 156.

54) Vgl. MÜLLER- WIEGAND, a.a.O, S. 1922.

55) KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 490.

(1) Unentgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände

Die Aktivierung immaterieller Vermögensgegenstände wird generell als problematisch eingestuft, da ihr Wert schwer schätzbar ist und sie daher unsichere Werte darstellen[57]. Die Diskussion um ihre Aktivierungsfähigkeit wird deshalb seit Jahrzehnten geführt[58] und ist auch durch die Umsetzung der 4. EG-Richtlinie nicht beendet worden. Lediglich für immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, die nicht entgeltlich erworben wurden, besteht gem. § 248 Abs. 2 dHGB respektive § 197 Abs. 2 öHGB ein explizites Aktivierungsverbot. Dagegen besteht für entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände sowie für alle immateriellen Gegenstände des Umlaufvermögens eine Aktivierungspflicht, die aus dem Vollständigkeitsgebot des § 246 Abs. 1 dHGB bzw. § 196 Abs. 1 öHGB folgt[59].

Anknüpfungspunkt für die Aktivierungsfähigkeit immaterieller Vermögensgegenstände ist neben der Einzelverkehrsfähigkeit[60] deren entgeltlicher Erwerb[61]. Voraussetzung für einen entgeltlichen Erwerb ist es, daß das wirtschaftliche Eigentum an dem Vermögensgegenstand *von einem Dritten* auf den Bilanzierenden übertragen wird, das bloße Entstehen von Aufwendungen für die Schaffung immaterieller Vermögenswerte genügt nicht[62]. Demnach kann es sich beim entgeltlichen Erwerb lediglich um einen Anschaffungsvorgang - Kauf, Tausch oder ein gesellschaftsrechtlicher Vorgang -, nicht aber um einen Herstellungsvorgang handeln[63]. Das Problem bei der Bilanzierung immaterieller Anlagewerte sah der Gesetzgeber in der Findung eines objektiven Wertes, so daß dem Grundsatz der Vorsicht folgend eine Aktivierung nur zugelassen werden kann, wenn sich der Wert eines solchen immateriellen Vermögensge-

---

56) Vgl. MOXTER, ADOLF: Aktivierungsgrenzen bei „immateriellen Anlagewerten", BB 1978, S. 821 - 825, hier S. 821.

57) Vgl. ADLER, HANS/ DÜRING, WALTER/ SCHMALTZ, KURT (ADS): Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen, Kommentar zum HGB, AktG, GmbHG, PublG nach den Vorschriften des Bilanzrichtlinien-Gesetzes, bearbeitet von Karl-Heinz Forster, Reinhard Goerdeler, Josef Lanfermann, Hans-Peter Müller, Welf Müller, Günter Siepe, Klaus Stollberg und Siegfried Weirich, 5. Aufl., Stuttgart 1987, § 248 (Stand 1991) Rn. 13 f. m.w.N.

58) Vgl. KNOBBE-KEUK, BRIGITTE: Die Bilanzierung unentgeltlich erworbener Vermögensgegenstände in Handels- und Steuerbilanz, StuW 1978, S. 226 - 231, besonders S. 226 mit Hinweisen auf die verschiedenen Ansichten und deren Vertreter.

59) Vgl. BAETGE, JÖRG: Bilanzen, 2., revidierte Aufl., Düsseldorf 1992, S. 273.

60) Vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 106.

61) Vgl. BAETGE/ FEY/ WEBER in Küting, Karlheinz/ Weber, Claus-Peter (Hrsg.), Handbuch der Rechnungslegung, Kommentar zur Bilanzierung und Prüfung, 4., grundl. überarb. und wesentl. erw. Aufl., Stuttgart 1995 (Küting/ Weber), § 248 Rn. 25.

62) Vgl. BAETGE/ FEY/ WEBER, a.a.O., § 248 Rn. 25; vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 106.

63) Vgl. BAETGE/ FEY/ WEBER, a.a.O., § 248 Rn. 25; vgl. im einzelnen zum entgeltlichen Erwerb BUDDE/KARIG in Beck'scher Bilanzkommentar (BeBiKo): Der Jahresabschluß nach Handels- und Steuerrecht, Konzernabschluß, Prüfung, Offenlegung; §§ 238 bis 339 HGB, bearbeitet von Wolfgang Dieter Budde, Hermann Clemm, Hermut Ellrott, Gerhard Förschle, Christian Schnicke, 3., völlig neubearb. Aufl., München 1995, § 248 Rn. 9 - 14.

genstandes über den Markt objektivieren läßt[64]. Das ist aber eben nur beim entgeltlichen Erwerb von einem Dritten möglich, im Rahmen dessen der Wert durch zwei Vertragspartner ausgehandelt wird, bzw. bei Gegenständen des Umlaufvermögens, deren Wert zumindest über den Absatzmarkt bestimmbar ist[65], sofern nicht wegen Auftragsgebundenheit bereits ein Veräußerungspreis festliegt[66].

Schwierigkeiten bestehen auch hinsichtlich der Abgrenzung immaterieller Vermögenswerte: Im Gegensatz zu den materiellen Vermögens*gegenständen* handelt es sich bei den immateriellen um unkörperliche „Gegenstände", besser *Werte*, die in Rechten oder auch rein wirtschaftlichen Werten bestehen können[67]. Darunter fallen geschützte Rechte wie Konzessionen, Patente, Warenzeichen, Gebrauchsmuster, Urheber- und Verlagsrechte, Baurechte, Belieferungsrechte, Betriebsrechte - also allgemein gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte sowie Lizenzen an solchen Rechten[68], aber auch ungeschützte Erfindungen, Rezepte und geheime Verfahren, Know-how, Film- und Tonaufzeichnungen[69]. Zu den immateriellen Vermögenswerten zählt auch Software, was angesichts des raschen technischen Fortschritts[70] auf diesem Gebiet und der daraus resultierenden Bedeutung, aber auch der Fülle an Software, die in einem Unternehmen vorhanden ist, in bilanzieller Hinsicht zu unbefriedigenden Ergebnissen führt. Daher ist gerade die Einordnung von Standardprogrammen in materielle oder immaterielle Vermögensgegenstände umstritten[71]. Allerdings ist es nicht zulässig, eine Aufspaltung in zwei Positionen vorzunehmen, wenn körperliche Gegenstände mit immateriellen Werten wie bei Software eine Einheit bilden, vielmehr kommt es bei der Zuordnung darauf an, in welchem Wertverhältnis die Produktionskosten des materiellen Gegenstandes und der

---

64) Vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 106.

65) Vgl. BAETGE/ FEY/ WEBER in Küting/ Weber, a.a.O., § 248 Rn. 26 und 31.

66) Vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 106.

67) Vgl. KUPSCH in Hofbauer/ Kupsch: Bonner Handbuch Rechnungslegung (BHR), Aufstellung, Prüfung und Offenlegung des Jahresabschlusses, Textsammlung - Einführung - Kommentierung, hrsg. von Max A. Hofbauer, Werner Albrecht, Wolfgang Grewe, Peter Kupsch, Gerhard Scherrer, 2. Aufl., 9. Aktualisierung, Bonn 1995, § 248, Rn. 5.

68) Vgl. ADS, a.a.O., § 248 Rn. 22.

69) Vgl. SCHILDBACH, THOMAS: Der handelsrechtliche Jahresabschluß, 5. Aufl., Herne; Berlin 1996, S. 158; vgl. auch MELLEROWICZ, KONRAD in: Aktiengesetz, Großkommentar, 3., neu bearb. Aufl. von Carl Hans Barz, Herbert Brönner, Ulrich Klug, Konrad Mellerowicz, Joachim Meyer-Landrut, Wolfgang Schilling, Herbert Wiedemann, Hans Würdinger, 2. Band, §§ 148 - 178, Berlin 1970, § 151 Anm. 31, § 153 Anm. 80 und 94, und GODIN/ WILHELMI, Aktiengesetz vom 6. September 1965, Kommentar, 4. Aufl., neubearb. von Sylvester Wilhelmi, Berlin - New York 1971, § 153 Anm. 3.

70) Vgl. ADS, a.a.O., § 266 Rn. 31; vgl. zur Rechtsnatur von Software MARLY, JOCHEN: Die Qualifizierung der Computerprogramme als Sache nach § 90 BGB, BB 1991, S.432 - 436, speziell S. 435 f.

71) Vgl. KUPSCH, a.a.O., § 248 Rn. 18; vgl. zur Abgrenzung der Arten von Software und ihrer Einordnung als immaterielle oder materielle Vermögensgegenstände EISOLD, DIRK: Förderung von Softwareinvestitionen in den neuen Bundesländern, DStR 1994, S. 233 - 237; zurückhaltend KNEPPER, KARL HEINZ: Software in der Handels- und Steuerbilanz, in Handelsrecht und Steuerrecht, Festschrift für Georg Döllerer, hrsg. von Franz Klein, Brigitte Knobbe-Keuk, Adolf Moxter, Düsseldorf 1988, S. 299 - 313, hier S. 310.

eigentliche immaterielle Wert stehen[72]. Wenn man dem folgt, dürfte die Zuordnung von Software unproblematisch sein, da die Kosten der Entwicklung - das sind vorwiegend Personal- und Forschungskosten, aber auch Abschreibungen auf die Hardware - die Produktionskosten für die Trägermedien deutlich übersteigen. Gerade im internationalen Vergleich relevant sind auch selbsterstellte, d.h. nicht entgeltlich erworbene, Warenzeichen[73], die ebenfalls unter die selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenstände einzuordnen sind und deren Bilanzierung mangels entgeltlichen Erwerbs in deutschen und österreichischen Jahresabschlüssen nicht zulässig ist. Einen Spezialfall bildet der originäre Firmenwert. Im Gegensatz zum derivativen Geschäftswert, für den gem. § 255 Abs. 4 dHGB ein Aktivierungswahlrecht besteht, darf der originäre Firmenwert mangels objektivierbarem Wert nicht aktiviert werden[74].

Interessant ist in diesem Zusammenhang allerdings nicht, ob die Aktivierungsverbote hinsichtlich der selbsterstellten immateriellen Vermögenswerte und des originären Firmenwertes sinnvoll sind, sondern inwieweit durch die Nichtaktivierung im Unternehmen stille Reserven entstehen. Zunächst soll daher der Firmenwert definiert werden, wobei zwischen der theoretischen und der gesetzlichen Sichtweise unterschieden werden muß. Aus theoretischer Sicht handelt es sich beim Firmenwert um die Differenz zwischen dem Wert des Unternehmens und dem Nettovermögen, das definiert wird als Summe aller Vermögensgegenstände bewertet zu Zeitwerten abzüglich der Schulden[75]. Der Unternehmenswert wird nach h. M. mit Hilfe des Ertragswertverfahrens ermittelt; der Ertragswert entspricht der Summe der diskontierten zukünftigen Einzahlungsüberschüsse[76]. Aus der Sicht des Gesetzgebers entspricht der Firmenwert dagegen der Differenz zwischen dem Nettovermögen und der höheren Gegenleistung, durch die der Firmenwert konkretisiert und objektiviert wird[77]. Zusammensetzen kann sich

---

[72] Vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 107; vgl. BAETGE/ FEY/ WEBER in Küting/ Weber, a.a.O., § 248 Rn. 21.

[73] Auf die Möglichkeit, Warenzeichen auch entgeltlich zu erwerben soll an hier nicht weiter eingegangen werden, vgl. ausführlich STEIN, CLAUS/ ORTMANN, MARTINA: Bilanzierung und Bewertung von Warenzeichen, BB 1996, S. 787 - 792, speziell S. 789.

[74] Es gibt zwei Möglichkeiten, dieses Aktivierungsverbot zu interpretieren: Entweder man ordnet den Firmenwert den Gegenständen des Anlagevermögens zu, dann ist eine Aktivierung gem. § 248 Abs. 2 HGB ausgeschlossen, weil es sich um einen immateriellen Vermögenswert handelt, der nicht entgeltlich erworben wurde. Oder man sieht den Firmenwert als Bilanzierungshilfe, die nur aufgrund einer expliziten Ansatzvorschrift aktivierbar ist. Eine solche existiert aber nur für den derivativen Firmenwert, § 255 Abs. 4. Vgl. zu den unterschiedlichen Auffassungen zur Rechtsnatur des Firmenwertes GÖBEL, BHR, a.a.O., § 255 Rn. 805 - 809.

[75] Vgl. HOFBAUER/ GÖBEL, BHR, a.a.O., § 255 Rn. 800.

[76] Vgl. HFA/ IDW, Stellungnahme 2/ 1983: Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen, WPg 1983, S. 468 - 480, hier S. 469; vgl. HOFBAUER/ GÖBEL, BHR, a.a.O., § 255 Rn. 800; vgl. zum Ertragswertverfahren u.a. SCHIERENBECK, HENNER: Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre, 10., völlig überarb. und erw. Aufl., München 1989, S. 371 und JACOBS, OTTO H./ SCHEFFLER, WOLFRAM: Unternehmensbewertung, in Handwörterbuch des Rechnungswesens (HWR), 3., völlig neu gestalt. und erg. Aufl., hrsg. von Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer, Stuttgart 1993, Sp. 1977 - 1988, hier Sp. 1983 ff.

[77] Vgl. GÖBEL, BHR, a.a.O., § 255 Rn. 803.

der originäre Geschäftswert aus besonderem Know-how, dem Kundenstamm, der Qualität des Managements oder der Organisation, einem Standortvorteil usw.

Was den Gesetzgeber dazu veranlaßte, die Aktivierung selbsterstellter immaterieller Vermögenswerte zu untersagen, ist die Befürchtung, daß mangels eines objektivierbaren Wertes „Nonvaleurs" bilanziert werden könnten[78]. Im Fall des originären Firmenwertes besteht nicht nur die Gefahr, einen „Nonvaleur" zu bilanzieren, sondern einen *Goodwill* zu aktivieren, wo in Wirklichkeit ein *Badwill* vorhanden ist[79]. In dem Fall, in dem ein *Goodwill* im Unternehmen vorhanden ist und dieser nicht als originärer Geschäftswert aktiviert wird, entstehen somit zwar stille Reserven, umgekehrt entstehen aber im Falle einer Nichtbilanzierung des *Badwill* auch stille Lasten.

Das Problem liegt also tatsächlich darin, wie die immateriellen selbsterstellten Vermögenswerte einschließlich des originären Firmenwertes bewertet werden sollen und wie man dementsprechend feststellen kann, ob und in welcher Höhe stille Reserven vorhanden sind[80]. Bei selbsterstellten *materiellen* Vermögensgegenständen werden die Herstellungskosten aktiviert, bei immateriellen Vermögensgegenständen wird durch die Nichtaktivierung zunächst ein zu hoher Aufwand ausgewiesen. Die Entwicklungsaufwendungen wirken in der Periode, in der sie anfallen, sofort erfolgsmindernd. Die Erträge, die beispielsweise aus dem Verkauf von Software bzw. der Lizenzvergabe resultieren, werden, sofern die entsprechenden Vermögenswerte im Anlagevermögen gehalten werden, erst in den folgenden Perioden ausgewiesen, wodurch in der Aufwandsperiode möglicherweise stille Reserven entstehen. Durch eine Aktivierung würden die Aufwendungen mittels Abschreibungen den Erträgen gegenübergestellt.

---

78) Vgl. FEDERMANN, RUDOLF: Bilanzierung nach Handelsrecht und Steuerrecht, Gemeinsamkeiten, Unterschiede und Abhängigkeiten von Handels- und Steuerbilanz mit über 100 Abbildungen, 10., akt. und erw. Aufl., Berlin 1994, S. 210.

79) Vgl. SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 129.

80) Immaterielle Vermögenswerte liegen lt. MOXTER „im Grenzbereich von Einzelbewertung (das heißt „bilanzieller" Vermögensermittlung) und Gesamtbewertung (Effektivvermögensermitt-lung)", MOXTER, Aktivierungsgrenzen, a.a.O., S. 321. Im Rahmen der Einzelbewertung, die als Vermögen nur die Summe der Buchwerte ausweist, wird auch der Geschäftswert nicht erfaßt, dies ist eben nur durch Gesamtbewertung möglich. Mit der Ermittlung des Effektivvermögens, wie MOXTER es nennt, bewegt man sich allerdings im Bereich der Unternehmensbewertung, die i.d.R. den Veräußerungsfall voraussetzt, vgl. MOXTER, ebd., S. 321 und 323. Vorstellbar wäre allerdings - ohne daß es zu einer Veräußerung des Unternehmens kommt - die Bewertung mit dem Stuttgarter Verfahren, das zum Zwecke der Vermögensteuer entsprechend Abschn. 4 ff. VStR für nicht notierte Unternehmensanteile angewandt wird und neben dem Vermögenswert auch den Ertragswert berücksichtigt, vgl. z. B. SCHIERENBECK, BWL, a.a.O., S. 375. Entsprechend zum Stuttgarter Verfahren kommt in Österreich das Wiener Verfahren zur Bewertung von Wertpapieren und Anteilen an Kapitalgesellschaften zur Anwendung; dessen Grundsätze werden häufig auch für Unternehmensbewertungen herangezogen, vgl. DORALT, WERNER/ RUPPE, HANS GEORG: Grundriß des österreichischen Steuerrechts, Band II, Bewertungsrecht, Vermögensteuer, Verkehrsteuern, Zölle und Verbrauchsteuern, Allgemeiner Teil, 3. Aufl., Wien 1996, S. 12. Das Wiener Verfahren wurde nach der Steuerreform 1993 den neueren Erkenntnissen der Unternehmensbewertung angepaßt, vgl. KÖGLBERGER, WALTER: Das Wiener Verfahren 1996, Die neuen

Die Schwierigkeit liegt aber darin, die künftigen Erträge zu prognostizieren, denn die Aktivierung der Herstellungskosten wird bei immateriellen Werten kaum zu befriedigenden Ergebnissen führen [81].

Im Fall des originären Firmenwertes wäre es denkbar, sich hinsichtlich der Bewertung am Börsenkurs zu orientieren, wenn man diesen als Grenzpreis interpretiert, den ein Investor für einen Unternehmensanteil zu zahlen bereit ist. Der Börsenpreis stellt dann den Entscheidungswert des Investors dar, in dem sich die subjektive Einschätzung des Nutzens ausdrückt, den er aus der Investition erwartet[82]. Da der Grenzpreis auch von subjektiven Faktoren, wie beispielsweise den Fähigkeiten des Unternehmers oder der Manager, dem Know- how, der Qualität der Mitarbeiter, abhängt[83], wird dieser entscheidungsträgerbezogene Wert in der Regel das Nettovermögen übersteigen, wenn man annimmt, daß der Investor seinen Zielstrom, üblicherweise den Gewinn[84], unter Berücksichtigung alternativer Investitonsmöglichkeiten maximieren möchte. Geht man also davon aus, daß mit einer Aktie ein Teil des Unternehmens, deutlicher gesagt ein Teil des Vermögens erworben wird, so daß der Börsenpreis dem Grenzpreis für diesen Teil des materiellen und immateriellen Vermögens entspricht, dann könnte der originäre Firmenwert als Differenz zwischen dem bilanziellen Nettovermögen und dem Eigenkapital, bewertet zum Börsenkurs[85], als Unternehmenswert ermittelt werden. Allerdings änderte sich der Firmenwert bei jeder Kursschwankung (und das Eigenkapital ebenfalls), wobei diesen Kursschwankungen sehr komplexe Sachverhalte zugrunde liegen, die in den Mechanismen des Aktienmarktes begründet sind und demzufolge nicht immer die Erwartungen eines Aktionärs an das Unternehmen, sondern unter Umständen an die Reaktionen der anderen Kapitalmarktteilnehmer widerspiegeln[86]. Jedoch hängt auch der scheinbar objek-

---

Richtlinien zur Ermittlung des gemeinen Wertes von inländischen, nicht notierten Wertpapieren und Anteilen, SWK 1/1997, S. S 22 - 29, hier S. S 22.

81) Als Methoden zur Bewertung von Warenzeichen werden von STEIN/ ORTMANN erörtert: Vergleich mit anderen isolierten Erwerben von Warenzeichen, Lizenzgebührenvergleich, Schätzung des Ergebnisbeitrags, vgl. STEIN/ ORTMANN, a.a.O., S. 788 f. KNOBBE-KEUK schlägt beispielsweise vor, immaterielle Vermögenswerte mit den fiktiven Anschaffungskosten zu bewerten. Anzusetzen sei der Preis, den der Bilanzierende normalerweise für den entgeltlichen Erwerb des betreffenden Vermögenswertes aufgewendet hätte, vgl. KNOBBE-KEUK, Die Bilanzierung unentgeltlich erworbener Vermögensgegenstände, a.a.O., S. 227.

82) Vgl. zum Unternehmenswert als Entscheidungswert SIEBEN, GÜNTER/ SCHILDBACH, THOMAS: Betriebswirtschaftliche Entscheidungslehre, 4., durchges. Aufl., Düsseldorf 1994, S. 162; vgl. auch HFA/ IDW, Stellungnahme 2/ 1983, a.a.O., S. 473.

83) Vgl. JACOBS/ SCHEFFLER, a.a.O., Sp. 1979.

84) Allerdings muß der Gewinn bei Akquisitionen von Unternehmen oder Unternehmensteilen nicht notwendigerweise die einzige Zielgröße sein, vgl. SIEBEN/ SCHILDBACH, a.a.O., S. 162 f.

85) Anzahl der Aktien multipliziert mit dem Börsenkurs.

86) Vgl. zur Ertragswerteinschätzung durch die Aktionäre STÜTZEL, WOLFGANG: Diskussionsbeitrag zum Vortrag von Reinhard Goerdeler, Die Publizität der Rechenschaftslegung, in Carl Christian Barz (Hrsg.): Das Frankfurter Publizitätsgespräch, Frankfurt a. M. 1962, S. 244 - 252, hier S. 245 f.; vgl. zur Fundamentalanalyse im Rahmen der Aktienkursprognose GINSBERG, RÜDIGER: Möglichkeiten der Aktienkursprognose, dargestellt

tive derivative Firmenwert sehr stark von subjektiven Aspekten, z. B. vom jeweiligen Geschick der Verhandlungspartner ab[87]. Grundsätzlich können stille Reserven auch nur in Höhe des originären Firmenwertes entstehen: Ein im Falle des Unternehmenskaufs anfallender derivativer Firmenwert ist nur in Höhe des originären, ermittelt wie oben beschrieben, werthaltig. Dem über den Markt konkretisierten derivativen Firmenwert muß also nicht notwendig ein wirtschaftlicher Wert entsprechen noch müssen sich daraus Erträge realisieren lassen[88].

Über die Möglichkeiten und den Sinn der Bilanzierung und Bewertung der selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenstände wird an späterer Stelle noch zu diskutieren sein, an dieser Stelle kann zumindest festgestellt werden, daß durch die Nichtaktivierung immaterieller Vermögenswerte sowie des originären Geschäftswertes stille Reserven entstehen *können*, wenn dadurch realisierte Gewinne nicht ausgewiesen werden.

(2) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Die Behandlung von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, im folgenden kurz FuE-Aufwendungen, ist durch die Umsetzung der 4. EG-Richtlinie wiederum nicht explizit geregelt worden, weshalb Fragen hinsichtlich der Bilanzierungsfähigkeit entsprechend den GoB zu beantworten sind[89]. Zunächst muß differenziert werden hinsichtlich der Art der Forschungs- bzw. Entwicklungstätigkeit:

- Sind FuE-Aufwendungen auftrags- oder objektgebunden[90], so gehören sie nach h.M. zu den Sondereinzelkosten der Fertigung; es besteht somit eine Ansatzpflicht nach § 255 Abs. 2 Satz 2 dHGB[91].

---

am Beispiel des japanischen Aktienmarktes, Zürich 1975, S. 77 - 87, und zum Einfluß der Jahresabschlußinformationen auf Aktienkurse GÖMÖRI, LÁSZLÓ: Aktienbewertung und Jahresabschlußkennzahlen, Theorie und empirische Ergebnisse für die Schweiz, Bern, Stuttgart, Wien 1995, S. 24 - 26 und S. 48 - 51.

87) Vgl. GÖBEL, BHR, a.a.O., § 255 Rn. 804.

88) Vgl. GÖBEL, BHR, a.a.O., § 255 Rn. 804; vgl. auch SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 128 f.

89) Vgl. KNOP/ KÜTING in Küting/ Weber, a.a.O., § 255 Rn. 345.

90) KNOP/ KÜTING unterscheiden hier zusätzlich nach der Art des Leistungsgegenstandes, d.h., ob es sich bei den FuE-Aufwendungen um Aufwendungen im Auftrag Dritter handelt und weiterhin, ob das Unternehmen in Auftrags- und Einzelfertigung oder Serienfertigung produziert, weil hier im Umfang der in die Herstellungskosten einbeziehbaren FuE-Aufwendungen erhebliche Unterschiede entstehen können, vgl. KNOP/ KÜTING, ebd., Rn. 347. Werden beispielsweise im Rahmen der FuE- Tätigkeit Prototypen entwickelt, so handelt es sich bei diesen Entwicklungsaufwendungen um Sonderkosten der Fertigung. Aktivierbar sind aber nur die Aufwendungen, die direkt bei der Herstellung des Prototypen angefallen sind, nicht die vorangegangenen Entwicklungsaufwendungen (z. B. für Entwürfe.), vgl. KNOP/ KÜTING, ebd., § 255, Rn. 348.

91) Vgl. ADS, a.a.O., § 255 Rn. 179; vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 236. Sondereinzelkosten der Fertigung sind entsprechend nach § 203 Abs. 3 S. 1 öHGB anzusetzen, vgl. zur Einordnung von auftragsgebundenen FuE-Aufwendungen unter die Sondereinzelkosten der Fertigung KOFLER/ MUGLER, Handbuch

- Aufwendungen, die der Weiterentwicklung gegenwärtig in der Produktion befindlicher Erzeugnisse dienen, sind als Fertigungsgemeinkosten zu sehen; für diese Weiterentwicklungsaufwendungen gilt ein Ansatzwahlrecht gem. § 255 Abs. 2 Satz 3 dHGB[92].
- Die im Rahmen der Neuentwicklung und Grundlagenforschung anfallenden Aufwendungen sind nicht produktbezogen, d.h. sie dienen nicht direkt der Herstellung eines gegenwärtig produzierten Vermögensgegenstandes und dürfen demzufolge nicht in die Herstellungskosten einbezogen werden, obwohl sie teilweise erst die Voraussetzungen für die spätere Herstellung eines Gutes schaffen[93].

Demnach besteht für allgemeine Forschungsaufwendungen ein Aktivierungsverbot, da sie gerade nicht im Zusammenhang mit laufenden Produktionsprozessen anfallen, sondern der Verbesserung künftiger Herstellungsverfahren oder der Produktinnovation dienen[94]. Aufwendungen aus Grundlagenforschung lassen sich nicht unmittelbar materiellen Vermögensgegenständen zuordnen, sondern finden ihren Niederschlag eher in immateriellen Werten, wie in einem bestimmten Know- how[95]. In der Periode, in der die Forschungsaufwendungen entstehen, können in der Regel jedoch die Erfolgsaussichten der Grundlagenforschung nicht prognostiziert und demnach nicht bewertet werden, so daß im Hinblick auf die Unsicherheit solcher Werte eine Aktivierung gegen das Vorsichtsprinzip verstieße[96]. Darüber hinaus ist die Aktivierung als immaterieller Vermögenswert in Ermangelung eines entgeltlichen Erwerbs in jedem Fall ausgeschlossen[97].

Es bleibt somit zu erörtern, wie sich die FuE-Aufwendungen bzw. deren Aktivierung oder Nichtaktivierung auf den Erfolgsausweis auswirken. Allgemein dient die Aktivierung der Herstellungskosten der periodengerechten Gewinnermittlung, denn der Zugang eines selbsterstellten Vermögensgegenstandes soll ebenso wie der entgeltliche Erwerb eines solchen als „erfolgsneutrale Vermögensumschichtung"[98] dargestellt werden[99]. Werden die FuE-

---

Bilanz und Abschlußprüfung (HBA), 2., neubearb. Aufl., hrsg. von Karl Vodrazka in Zusammenarbeit mit Alfred Abel, Herbert Kofler, Josef Mugler, Franz Weiler, Wien 1987, § 133 Rn. 99 f.

92) Vgl. ADS, a.a.O., § 255 Rn. 179 m.w.N. Entsprechend § 203 Abs. 3 S. 2 öHGB, vgl. allgemein zu Fertigungsgemeinkosten KOFLER/ MUGLER, HBA, a.a.O., § 133 Rn. 93.

93) Vgl. ADS, ebd.; vgl. WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 428.

94) Vgl. HOFBAUER, BHR, a.a.O., § 255 Rn. 54; vgl. WOHLGEMUTH, MICHAEL: Die Herstellungskosten in der Handels- und Steuerbilanz, 2. Aufl., Köln 1991, in HdJ, a.a.O., Abt. 1/ X, Rn. 61.

95) Vgl. KNOP/ KÜTING in Küting/ Weber, a.a.O., § 255 Rn. 345.

96) Vgl. WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 428, dem folgend KNOP/ KÜTING in Küting/ Weber, a.a.O., § 255 Rn. 346.

97) Vgl. ADS, a.a.O., § 255 Rn. 179.

98) SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 231.

99) Gem. § 252 Abs. 1 Nr. 5 dHGB und § 201 Abs. 2 Nr. 5 öHGB sind Aufwendungen und Erträge des Geschäftsjahres unabhängig von den Zeitpunkten der entsprechenden Zahlungen im Jahresabschluß zu berück-

Aufwendungen weder als Teil der Herstellungskosten noch als immaterieller Vermögenswert aktiviert, mindern sie in ihrer Entstehungsperiode das Ergebnis. Der entsprechende Ertrag wird erst ausgewiesen, wenn etwa ein neu entwickeltes Produktionsverfahren zur Anwendung kommt und mittels dieses Produktionsverfahrens Vermögensgegenstände hergestellt werden. In der Periode, besser den Perioden, in denen die Grundlagenforschung betrieben wird, können die Forschungsaufwendungen daher zu einem zu niedrigen Gewinnausweis und damit zu einer Verzerrung desselben führen.

Hinsichtlich der Frage, ob in den Perioden der erfolgswirksamen Verrechnung der FuE-Aufwendungen stille Reserven entstehen, besteht die Schwierigkeit vorherzusagen, ob aus der Forschungstätigkeit überhaupt Erträge erwirtschaftet werden können, die eine Periodisierung der Aufwendungen durch Aktivierung und Abschreibung rechtfertigen, weil das voraussetzt, daß der Abschreibungsaufwand die Erträge, denen er gegenübergestellt wird, alimentiert. Anders verhält es sich, wenn aufgrund des Wahlrechts produktbezogene Entwicklungskosten nicht in die Herstellungskosten einbezogen werden, weil hier die Umsatzalimentierung eher nachvollziehbar ist.

Es stellt sich also die Frage, *ob* sich aus der Forschungstätigkeit überhaupt Gewinne realisieren lassen und - das ist entscheidend - in welchem *Zeitpunkt* die Gewinne realisiert werden. Fallen im Rahmen der Weiterentwicklung in Produktion befindlicher Erzeugnisse Entwicklungsaufwendungen an und übt das Unternehmen das Wahlrecht dahingehend aus, daß es von einer Einbeziehung in die Herstellungskosten absieht, dann läßt sich aufgrund der Zuordnung der Aufwendungen zu den Umsätzen der Realisationszeitpunkt bestimmen. In dem Fall entstehen stille Reserven, weil der Aufwand vorgezogen und nicht dem Ertrag entsprechend periodisiert wird. Bezüglich der Grundlagenforschung, um die es in der Diskussion wesentlich geht, weil nur für allgemeine Forschungsaufwendungen ein Aktivierungsverbot besteht, gestaltet sich die Beantwortung der Frage nach der Entstehung stiller Reserven wesentlich schwieriger, da sich noch nicht einmal vorhersagen läßt, ob überhaupt Gewinne *realisierbar*[100)] sind. Lassen sich aber in Zukunft Gewinne aus der Forschungstätigkeit verwirklichen, entstehen aufgrund des i.d.R. sehr hohen Aufwands für Forschung und Entwicklung stille Reserven in nicht unerheblichem Umfang.

---

sichtigen, vgl. dazu und generell zur Periodisierung von Aufwendungen und Erträgen BUDDE/ GEIßLER, BeBiKo, § 252 Rn. 51 -54.

b) Ansatzwahlrechte als Ursachen stiller Reserven

An dieser Stelle soll auf die Möglichkeit der Bildung stiller Reserven durch die Ausübung bzw. den Verzicht auf die Ausübung bestimmter Wahlrechte eingegangen werden. Die Ausführungen beschränken sich dabei auf die Wahlrechte hinsichtlich der Aktivierung von Ingangsetzungsaufwendungen und der Passivierung von Aufwandsrückstellungen. Die Ingangsetzungsaufwendungen gehören zumindest nach deutschem Handelsrecht zu den Bilanzierungshilfen wie auch der derivative Geschäftswert und die aktiven latenten Steuern[101]. Wird beim Kauf eines Unternehmens der derivative Geschäftswert nicht aktiviert, das Wahlrecht also nicht genutzt, dann sind bezüglich der stillen Reserven dieselben Überlegungen anzustellen wie bei der Nichtaktivierung des originären Geschäftswertes. Der Unterschied besteht darin, daß die Bildung stiller Reserven im Falle des derivativen Firmenwertes nicht gesetzlich erzwungen ist, sondern freiwillig erfolgt. Auf die Werthaltigkeit des derivativen Firmenwertes wurde bereits hingewiesen[102]. Die Nutzung des Instrumentes der latenten Steuern wird an späterer Stelle in einem anderen Zusammenhang zu erörtern sein.

(1) Ingangsetzungsaufwendungen

Nach § 269 dHGB dürfen die Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebes als Bilanzierungshilfe aktiviert werden, soweit sie nicht aktivierungsfähig sind. Dem entspricht im öHGB § 198 Abs. 3, der sich vor der Änderung durch das EuGesRÄG auch noch auf die Umstellung eines Betriebes erstreckte, was allerdings nicht mit Art. 8 und 9 der 4. EG-Richtlinie konform ging und deshalb geändert wurde[103] [104]. Der aktivierte

---

[100] Vgl. SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S.150; vgl. auch oben zur Definition der stillen Reserven, Kapitel 2, I.1.

[101] Ingangsetzungaufwendungen und aktive latente Steuern werden in §§ 269 und 274 Abs. 2 dHGB explizit als Bilanzierungshilfen definiert; eine solche Begriffsbestimmung fehlt im österreichischen HGB, dennoch werden zumindest die aktiven Steuerabgrenzungen in der Regel im österreichischen Bilanzrecht als Bilanzierungshilfen angesehen, können allerdings auch als transitorische Posten im weiteren Sinne angesehen werden, vgl. dazu BACH, HERIBERT/ HOPF, GERHARD: Latente Steuern im Einzelabschluß, Gesetzliche Regelung, Ziel, Anwendungsfälle, Ermittlung und Ausweis, SWK 13/ 1997, S. W 27 - 34 und 15/ 1997, S. W 37 - 44, hier S. W 29; vgl. zum Begriff der Bilanzierungshilfe COMMANDEUR in Küting/ Weber, a.a.O., § 269, Rn. 11 f.

[102] Vgl. oben zum originären Firmenwert, Kapitel 2, II.1.a) (1).

[103] Aufwendungen für die Umstellung eines Betriebes konnten sich beispielsweise aus der Änderung der Produktionsweise oder des Produktionsstandortes ergeben, vgl. dazu EGGER, ANTON: Die österreichische Rechnungslegung nach der Reform, ein Vergleich mit den deutschen Rechnungslegungsvorschriften, DBW 1995, S. 151 - 168, hier S. 154; vgl. zur Änderung durch das EuGesRÄG EGGER/ SAMER, 5. Aufl., a.a.O., S. 63 und 176.

Betrag ist in jedem Fall abzuschreiben, und zwar nach § 282 dHGB jährlich um mindestens ein Viertel ab dem der Aktivierung folgenden Jahr bzw. nach § 210 öHGB um mindestens ein Fünftel ab dem Geschäftsjahr der Aktivierung. Ferner dürfen Gewinne nur ausgeschüttet werden, soweit die Gewinnrücklagen zuzüglich eines Gewinnvortrages, abzüglich eines Verlustvortrages mindestens dem für die Ingangsetzungs- und Erweiterungsaufwendungen angesetzten Betrag entsprechen.

Zwei Aspekte in der Formulierung des § 269 machen den Charakter der Ingangsetzungs- und Erweiterungsaufwendungen deutlich: Es handelt sich um eine *Bilanzierungshilfe*, und die Aufwendungen dürfen insofern *nicht aktivierungsfähig* sein, als sie nicht einem Vermögensgegenstand als Anschaffungs- und Herstellungskosten zurechenbar sind[105]. Es handelt sich bei Ingangsetzungsaufwendungen weder um einen Vermögensgegenstand - weshalb in Deutschland eine Aktivierung in der Steuerbilanz auch nicht zulässig ist, da diese an den Begriff des Wirtschaftsgutes anknüpft[106] - noch um Aufwendungen, die den Anschaffungs- oder Herstellungskosten anderer Vermögensgegenstände zuzurechnen sind[107]. Genau genommen stellt das Wahlrecht eine Durchbrechung des Aktivierungsverbots bezüglich der immateriellen selbsterstellten Vermögensgegenstände oder sogar des originären Firmenwertes dar[108], denn aktivierbar sind gerade die Aufwendungen, die notwendig sind, um den Geschäftsbetrieb einzurichten und vor allem die Voraussetzungen für den Beginn der Produktion zu schaffen: Darunter fallen Aufwendungen für den Aufbau der Unternehmensorganisation, die Auswahl und die Einarbeitung geeigneter Mitarbeiter, Festlegung der Beschaffungs- und Absatzmärkte, aber auch die Einführungswerbung für die Produkte des Unternehmens[109]. Eben diese Aktivitäten sollen

---

[104] § 133 Nr. 4 dAktG 1937 erlaubte bereits die Aktivierung von „Kosten der Betriebseinrichtung", worunter auch Aufwendungen für die Umstellung eines Betriebes fielen. Durch das dAktG 1965 wurde diese Möglichkeit sehr stark eingeschränkt: § 153 Abs. 4 dAktG 1965 räumte lediglich ein Wahlrecht für die Aktivierung von Ingangsetzungsaufwendugen ein. In § 269 HGB ist dieses Wahlrecht wiederum ergänzt um die Erweiterungsaufwendungen, aber nicht mehr um die Aufwendungen für Betriebsumstellungen. Vgl. zur historischen Entwicklung ausführlich COMMANDEUR, DIRK: Die Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebes, Berlin 1986, S. 133, und DERS. in Küting, Weber, a.a.O., § 269 Rn. 36.

[105] Vgl. COMMANDEUR in Küting/ Weber, a.a.O., § 269 Rn. 1 und Rn. 43.

[106] In Österreich gilt dagegen bezüglich der Ingangsetzungsaufwendungen die uneingeschränkte Maßgeblichkeit, vgl. EGGER/ SAMER, 5. Aufl., a.a.O., S. 149.

[107] Vgl. COMMANDEUR, ebd. Die Klarstellung, daß die Aufwendungen nicht den Anschaffungskosten anderer Vermögensgegenstände zuzurechnen sein dürfen, erschien dem Gesetzgeber vor allem deshalb nötig, weil Bilanzierungshilfen im Sinne des Steuerrechts auch kein Wirtschaftsgut darstellen und daher nach § 5 EStG bei der steuerlichen Gewinnermittlung nicht berücksichtigt werden dürfen, vgl. BIENER, HERBERT/ BERNEKE, WILHELM: Bilanzrichtliniengesetz (BiRiLiG), Textausgabe des Bilanzrichtliniengesetzes vom 19. 12. 1985 (BGBl. I S. 2355); mit Begründung des Regierungsentwurfs, Bericht des Rechtsausschusses des Deutschen Bundestages, Richtlinien mit Begründung, Verweisungen, Erläuterungen, Düsseldorf 1986, Erläuterungen zu § 269, S. 181.

[108] Vgl. WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 737; vgl. BIENER/BERNEKE, BiRiLiG, a.a.O., S. 181.

[109] Vgl. COMMANDEUR in Küting/ Weber, a.a.O., § 269 Rn. 26, HUSEMANN, KARL-HEINZ: Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung für Anlagegegenstände, 2., unveränd. Aufl., Düsseldorf 1976, S. 95, LIMBERG,

die Basis für die Fähigkeit des Unternehmens schaffen, künftig Erträge und möglichst auch Gewinne zu erwirtschaften. Die Möglichkeit, Bilanzierungshilfen zu aktivieren, ist aber nur eine Ausnahmeregelung, die der Gesetzgeber aus Gründen gewährt, die - zumindest aus der statischen Sicht des Gesetzgebers - nicht mit den Zielen des Jahresabschlusses zu vereinbaren sind[110]. Der gesetzliche Zweck der Bilanzierung von Ingangsetzungsaufwendungen soll folgender sein:

- Vermeidung oder zumindest Verringerung eines Jahresfehlbetrages, da sonst in der Anlaufphase eines Unternehmens, in der noch nicht mit Erträgen zu rechnen ist, die Aufwendungen sofort erfolgsmindernd zu berücksichtigen wären,
- Vermeidung oder Verringerung einer Unterbilanz und
- Vermeidung der formellen Überschuldung, die dann besteht, wenn das Eigenkapital aufgezehrt ist und auf der Aktivseite dementsprechend ein nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag ausgewiesen werden muß[111].

Auf keinen Fall soll jedoch die Aktivierung der Ingangsetzungs- und Erweiterungsaufwendungen der periodengerechten Verteilung von Aufwendungen dienen und damit zu einer Dynamisierung der Bilanz beitragen[112]. Das ist nur insofern richtig, als aus dynamischer Sicht eine Aktivierungspflicht bestehen müßte[113]; die Negierung des offensichtlich dynamischen Charakters dieser Bilanzierungshilfe geht jedoch an der bilanziellen Realität vorbei[114].

MANFRED: Ingangsetzungskosten des Geschäftsbetriebs nach § 153 Abs. 4 AktG 1965 in der Handels- und Steuerbilanz, StBp 1973, S. 198 - 202, hier S. 199.

110) Vgl. COMMANDEUR, ebd., Rn. 11; vgl. KROPFF, BRUNO: Sinn und Grenzen von Bilanzpolitik - im Hinblick auf den Entwurf des Bilanzrichtlinien- Gesetzes -, in Der Jahresabschluß im Widerstreit der Interessen, Vortragsreihe des Instituts für Revisionswesen an der Westfälischen Wilhelms- Universität Münster, hrsg. von Jörg Baetge, Düsseldorf 1983, S. 178 - 211, hier S. 196.

111) Vgl. COMMANDEUR, ebd., Rn. 13, 14, 15; vgl. Regierungsbegründung zu § 269 in BIENER/ BERNEKE, BiRiLiG, a.a.O., S. 183.

112) Vgl. ADS, a.a. O., § 269 Rn. 2; vgl. COMMANDEUR, Ingangsetzungsaufwendungen, S. 75 f.; vgl. COMMANDEUR in Küting/ Weber, a.a.O., § 269 Rn. 24.

113) Vgl. BALLWIESER, WOLFGANG: Aktivierungs- und Passivierungswahlrechte, in Beck'sches Handbuch der Rechnungslegung, hrsg. von Edgar Castan, Gerd Heymann, Eberhard Müller, Dieter Ordelheide, Eberhard Scheffler, Loseblattsammlung, Stand 1996, B 134, S. 11.

114) BIENER/ BERNEKE bezeichnen das Aktivierungswahlrecht für die Ingangsetzungs- und Erweiterungsaufwendungen als „statische Notlösung", die mit der dynamischen Bilanzlehre nicht vereinbar ist, vgl. BIENER/ BERNEKE, BiRiLiG, a.a.O., Erläuterungen zu § 269, S. 181. Aus diesem Bestreben, dynamische Einflüsse in keiner Weise zuzulassen oder sie zu ignorieren, wird m.E. deutlich, daß dem Gesetzgeber anscheinend nicht bewußt war, was der Sinn der Ingangsetzung eines Unternehmens ist, nämlich in Zukunft Gewinne zu erwirtschaften, wie überhaupt der Profit Anreiz ist, sich als Unternehmer zu betätigen, wobei dies nicht das *einzige* Motiv der Unternehmertätigkeit sein muß. So folgt der dynamische Unternehmer SCHUMPETERs nicht nur dem Gewinnstreben, sondern ihn treiben auch der Wille, mit einem Unternehmen ein privates Reich zu gründen, das ihm Raum und Macht bietet, der Wille zum Sieg in einem Wettkampf der Unternehmer und die Freude am Gestalten, vgl. SCHUMPETER, JOSEPH: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 7. Aufl., unveränd. Nachdruck der 1934 erschienenen 4. Aufl., Berlin 1987.

Aus dynamischer Sicht liegt der Sinn der Ingangsetzungs- und Erweiterungsaufwendungen in der Periodisierung der Aufwendungen, genau genommen müßten sie durch Abschreibungen sogar auf die gesamte Lebensdauer des Unternehmens verteilt werden, da sie so nach dem Realisationsprinzip den entsprechenden Erträgen gegenübergestellt würden, die aus der Ingangsetzung resultieren[115]. Daher können durch die Nichtausübung des Wahlrechts grundsätzlich stille Reserven entstehen, da die Aufwendungen sofort erfolgsmindernd berücksichtigt werden, während die Erträge, für die die Aufwendungen ursächlich sind, erst in späteren Perioden erfolgswirksam werden. Somit wird der Gewinn in der Periode der Ingangsetzung zu niedrig ausgewiesen, respektive ein Verlust zu hoch[116]. Die Situation ist vergleichbar mit der Nichtaktivierung von selbsterstellten Vermögensgegenständen und dem originären Firmenwert, denn wenn die Ingangsetzungsaufwendungen nicht bilanziert werden, sind die dadurch ausgewiesenen Fehlbeträge nicht tatsächlich als Verluste anzusehen, da durch die Ingangsetzung oder die Erweiterung gerade die Grundlage für die künftige Erwirtschaftung von Erträgen in Form von immateriellen Werten geschaffen wird[117]. Die Bewertung der Ingangsetzungs- und Erweiterungsaufwendungen gestaltet sich verhältnismäßig unproblematisch, da die Höhe der Aufwendungen feststeht[118]; was allerdings die Werthaltigkeit der stillen Reserven angeht, so besteht, ähnlich den FuE-Aufwendungen, die aus diesem Grunde gar nicht aktiviert werden dürfen, die Schwierigkeit in der Annahme, daß in jedem Fall Erträge in Höhe der aktivierten Ingangsetzungsaufwendungen entstehen werden. Die Frage ist also, wie sicher die künftigen Erträge realisierbar sind.

Hinzu kommt, daß gemäß dem oben Gesagten auch durch die gesetzlich bestimmte maximale Abschreibungsdauer stille Reserven entstehen, da aus der Ingangsetzung Erträge nicht nur über den Zeitraum von 4 oder 5 Jahren zu erwarten sind[119].

---

[115] Vgl. SCHMITZ, THEO, a.a.O., S. 170; vgl. auch KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 422 f.; LEFFSON bezeichnet die Periodisierung als künstlichen Schnitt in den stetigen Ablauf des betrieblichen Geschehens, vgl. hierzu und allgemein zur Schwierigkeit der Periodisierung LEFFSON, ULRICH: Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, 7., revidierte und erw. Aufl., Düsseldorf 1987, S. 301und besonders S. 302.

[116] Vgl. auch SCHMITZ, THEO, a.a.O., S. 170.

[117] Vgl. WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 736; vgl. KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S.422.

[118] KROPFF sieht allerdings in der Ausdehnung des Wahlrechtes auf Erweiterungsaufwendungen eine Gefahr für die Durchsetzung des Objektivierungsprinzips, da er keine Möglichkeit sieht, den Begriff der Erweiterungsaufwendungen einzugrenzen, so daß u. U. dieser Aktivposten „zum Normalzustand" in der Bilanz werden könnte, vgl. KROPFF, Sinn und Grenzen, a.a.O., S. 198.

(2) Aufwandsrückstellungen

Durch die Umsetzung der 4. EG-Richtlinie wurde ein Wahlrecht bezüglich der Passivierung von Rückstellungen für bestimmte Aufwendungen zugelassen. Dieses Wahlrecht ist umgesetzt in § 249 Abs. 2 dHGB und § 198 Abs. 8 Nr. 2 öHGB, wobei Nr. 2 nachträglich angefügt wurde; Aufwandsrückstellungen wurden in § 198 Abs. 8 öHGB zunächst nicht explizit genannt[120]. Die Bildung von Aufwandsrückstellungen ist dementsprechend an folgende Voraussetzungen geknüpft:

- Es muß sich um ihrer Eigenart genau umschriebene Aufwendungen handeln,
- die dem Geschäftsjahr oder einem früheren Geschäftsjahr zuzuordnen sind und
- die am Abschlußstichtag wahrscheinlich oder sicher,
- aber hinsichtlich ihrer Höhe oder des Zeitpunkts ihres Eintritts unbestimmt sind.

Wie weit diese Aufwendungen definiert sind, wurde im Gesetz nicht geregelt, so daß die Auslegung unterschiedlich ist, im allgemeinen werden die Aufwandsrückstellungen aber auf Instandhaltungen und vor allem Großreparaturen beschränkt[121]. Jedenfalls muß es sich um Aufwendungen handeln, die noch nicht zu Ausgaben geführt haben, deren Verursachung jedoch in der abgelaufenen Geschäftsperiode liegt, was bedeutet, daß nur *Aufwendungen* zurückgestellt werden dürfen, nicht aber kalkulatorische Kosten, die kein Aufwand sind[122]. Daraus ergibt sich, daß auch keine Rückstellungen für Substanzerhaltung möglich sind, um gestiegene Wiederbeschaffungskosten zu antizipieren[123].

Die Aufwandsrückstellungen sollen der verursachungsgerechten Periodenzuordnung von Aufwendungen dienen und werden in der Literatur kontrovers diskutiert, da sie von ihren Kritikern für mit der statischen Bilanzlehre überhaupt nicht und sogar mit der dynamischen

---

119) Vgl. SCHMITZ, THEO, a.a.O., S. 170 m.w.N.

120) Vgl. EGGER, ANTON/ SAMER, HELMUT: Der Jahresabschluß nach dem Handelsgesetzbuch, Erstellung und Analyse, Bd. 1: Der Einzelabschluß, 5., überarb. Aufl., Wien 1996, S. 311 f.; vgl. DIES.: Der Jahresabschluß nach dem Rechnungslegungsgesetz, Erstellung und Analyse, Der Einzelabschluß, 2., verb. und erw. Aufl., Wien 1991, S. 95.

121) Vgl. DÖRNER, DIETRICH: Aufwandsrückstellungen - Möglichkeiten und Grenzen der Bilanzpolitik (Teil I), WPg 1991, S. 225 - 227, hier S. 227; ein Aufzählung von Beispielen für Aufwandsrückstellungsgründe findet sich bei KUßMAUL, HEINZ: Berechtigung und Hauptanwendungsbereiche der Aufwandsrückstellungen, DStR 1987, S. 675 - 684, hier S. 677.

122) Vgl. DÖRNER, a.a.O., S. 227.

123) Vgl. DÖRNER, ebd.; vgl. auch COENENBERG, ADOLF GERHARD: Aufwandsrückstellungen für Substanzerhaltung?, BB 1986, S. 910 - 911, speziell S. 911; anders MAUL, KARL-HEINZ: Aufwandsrückstellungen im neuen Bilanzrecht, BB 1986, S. 631 - 635, besonders S. 633.

Bilanzlehre nur bedingt begründbar gehalten werden[124]. Aus statischer Sicht dienen Rückstellungen dem vollständigen Schuldenausweis am Bilanzstichtag, indem sie unter bestimmten Voraussetzungen auch die ungewissen Verbindlichkeiten berücksichtigen. Da aber bei Aufwandsrückstellungen keine Verpflichtung gegenüber Dritten besteht[125], sind sie statisch nicht zu rechtfertigen[126]. Auch aus dynamischer Sichtweise sind Aufwandsrückstellungen fragwürdig. Gerade die Begründbarkeit mit der dynamischen Bilanzlehre ist in diesem Zusammenhang von Bedeutung, denn Rückstellungen mindern bekanntlich den Gewinn der Periode, in der sie gebildet werden. Wenn der Aufwand, der für die künftige Auszahlung vorgezogen wird, aber gar nicht in der Periode zurechenbar wäre, dann würde der Gewinn in dieser Periode zu niedrig ausgewiesen, es entstünde eine stille Reserve in Höhe der Aufwandsrückstellung. Wenn es sich dagegen tatsächlich um eine verursachungsgerechte Verteilung der Aufwendungen auf die Perioden im Sinne der dynamischen Bilanzauffassung handelt, könnte eine stille Reserve lediglich durch zu hohe Bewertung der Rückstellungen, nicht aber allein durch ihre Passivierung entstehen.

SIEGEL hält die Reparaturrückstellungen für „konzeptionslos", da sie seiner Ansicht nach nicht dem dynamischen Ziel der Einkommens*glättung* entsprechen[127]. Er geht dabei nicht von der dynamischen Lehre SCHMALENBACHs aus, die er im übrigen als „kaum operabel"[128] erachtet, sondern von der Neodynamik MOXTERS, deren Zweck eben die obengenannte Einkommensapproximation sei[129]. Tatsächlich läßt sich durch die Aufwandsrückstellung für eine Großreparatur keine Glättung des Gewinnausweises erreichen[130]; dies ist aber auch, SCHMALENBACH folgend, nicht das Ziel der dynamischen Lehre, sondern vielmehr die Ermittlung vergleichbarer Erfolge, indem die Aufwendungen den Perioden zugerechnet werden, in denen sie verursacht wurden[131]. Insofern lassen sich, sieht man einmal von dem Wahlrecht ab, Aufwandsrückstellungen durchaus mit der dynamischen Bilanzlehre begründen[132].

---

[124] Vgl. WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 588, vgl. SIEGEL, THEODOR: Das geplante Rückstellungswahlrecht für Großreparaturen, WPg 1985, S. 414 - 418, hier S. 415 und 418; vgl. BIENER/ BERNEKE, BiRiLiG, Erläuterungen zu § 249, a.a.O., S. 80.

[125] Vgl. beispielsweise CLEMM/ NONNENMACHER, BeBiKo, a.a.O., § 249 Rn. 301.

[126] Vgl. WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 588; vgl. BIENER/ BERNEKE, BiRiLiG, a.a.O., Erläuterungen zu § 249, S. 80.

[127] Vgl. SIEGEL, Rückstellungswahlrecht, a.a.O., S. 415.

[128] SIEGEL, ebd.

[129] Vgl. SIEGEL, ebd.; vgl. zur Dynamischen Bilanzlehre MOXTER, ADOLF: Bilanzlehre, unveränd. Nachdruck der 2. Aufl. 1982, S. 245 - 292.

[130] SIEGEL veranschaulicht das an einem Zahlenbeispiel, vgl. SIEGEL, Rückstellungswahlrecht, a.a.O., S. 416.

[131] Vgl. SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 34 f., S. 80 f. und S. 156 f.

[132] Vgl. auch DÖRNER, Aufwandsrückstellungen - Möglichkeiten und Grenzen der Bilanzpolitik (Teil II), WPg 1991, S. 264 - 271, hier S. 264; kritisch zur Begründbarkeit mit der Dynamischen Bilanzlehre MOXTER, ADOLF: Rückstellungskriterien im Streit, zfbf 1995, S. 311 - 326, hier S. 323.

Aufwendungen können dann als verursacht gelten, wenn sie durch Maßnahmen entstanden sind, die der Erzielung von Erträgen dienen[133]. Dabei ist es das Ziel, künftige Aufwendungen soweit wie möglich den unmittelbar mit den Aufwendungen kausal verbundenen, bereits *realisierten* Erträgen gegenüberzustellen. Im Fall der Abschreibung wird dieser Zusammenhang deutlich, da die Anschaffungs- und Herstellungskosten erst in den Perioden anteilig als Aufwand verrechnet werden, wenn damit zu rechnen ist, daß aus dem Gütereinsatz Erträge resultieren[134]. Zunächst sollte man daher unterscheiden zwischen den laufenden Instandhaltungsaufwendungen, die im folgenden Jahr - nach Ablauf der ersten drei Monate - nachgeholt werden, und Großreparaturen, die *diskontinuierlich* anfallen[135] [136]. Bei den laufenden Instandhaltungsmaßnahmen ist die Frage nach dem Kausalzusammenhang zwischen Aufwendungen und Erträgen relativ einfach zu beantworten, da laufende Wartungen dem reibungslosen Ablauf der Produktion dienen und damit den aus dem Produktionsprozeß hervorgehenden Erträgen zugerechnet werden können bzw. müssen[137].

Ob bei Großreparaturen, die nur im Abstand von mehreren Jahren durchgeführt werden, die Aufwendungen die laufenden Erträge alimentieren und daher periodisch durch jährliche Zuführungen zu den Rückstellungen verrechnet werden müssen oder ob sie der Wiederherstellung der Leistungsfähigkeit dienen und daher in der Periode, in der die Auszahlung anfällt, auch voll aufwandswirksam werden sollen, ist dagegen fraglich[138]. Streng genommen müßte die Großreparatur in dem Fall sogar aktiviert und über die zusätzlich entstandene Nutzungsdauer abgeschrieben werden, weil die Aufwendungen dann kausal für die künftigen Erträge wären[139]. Folgt man dieser Ansicht und verneint eine wirtschaftliche Verursachung, kommt

---

[133] Vgl. SELCHERT, FRIEDRICH WILHELM: Rückstellungen für Großreparaturen, DB 1985, S. 1541 - 1546, hier S. 1543.

[134] Vgl. SELCHERT, Rückstellungen, a.a.O., S. 1543; vgl. zur Maßgeblichkeit der Zugehörigkeit künftiger Ausgaben zu bereits realisierten Erträgen MOXTER, Rückstellungskriterien, a.a.O., S. 315 ff.

[135] Vgl. SELCHERT, Rückstellungen, a.a.O., S. 1543 f.; vgl. auch DÖRNER, Aufwandsrückstellungen, a.a.O., S. 226 und 264 f.

[136] Hiervon unterscheidet sich die österreichische Rechtslage: Im Gegensatz zum dHGB fehlt eine explizite Regelung. Die Bildung einer Rückstellung nach § 198 Abs. 8 Nr. 2 öHGB hängt davon ab, ob für die Nachholung der Instandhaltungsmaßnahme eine rechtliche Verpflichtung besteht. Wenn eine solche besteht, führt dies zu einer Passivierungspflicht; ebenso wird eine Passivierungspflicht angenommen, wenn zwar keine rechtliche Verpflichtung besteht, den Aufwendungen aber bereits aus zusätzlich erbrachter Arbeitsleistung Erträge gegenüberstehen, so daß ohne die Bildung einer Rückstellung spätere Perioden mit Aufwendungen belastet würden, die diesen nicht zurechenbar sind, vgl. EGGER/ SAMER, 5. Aufl., a.a.O., S. 333 und 342. Im folgenden wird daher nur von der Rechtslage nach dHGB ausgegangen.

[137] Vgl. SELCHERT, ebd., 1543 f.

[138] Vgl. SELCHERT, ebd., S. 1544; vgl. auch SIEGEL, Rückstellungswahlrecht, a.a.O., S. 417, dem folgend KUßMAUL, a.a.O., S. 676.

[139] Vgl. SIEGEL, Rückstellungswahlrecht, a.a.O., S. 417; ähnlich argumentiert SELCHERT, der die Aufwendungen für Großreparaturen zwar für technisch, nicht aber für wirtschaftlich verursacht hält und daher auch eher eine Aktivierung und anschließende Abschreibung für richtig hielte, zumal auch die der Großreparatur vorange-

man zu dem Schluß, daß durch die Bildung von Rückstellungen für derartige Reparaturmaßnahmen stille Reserven entstehen, da durch den vorgezogenen Ausweis der Aufwendungen realisierte Gewinne nicht als solche ausgewiesen, sondern in den Aufwandsrückstellungen „versteckt" würden. Insofern gäbe der Gesetzgeber den Unternehmen mit dem Passivierungswahlrecht für Aufwandsrückstellungen in nicht unerheblichem Maße die Möglichkeit, stille Reserven zu bilden.

Andererseits dienen auch Großreparaturen der Instandhaltung derart, daß die den Abschreibungen zugrunde gelegte Nutzungsdauer erreicht werden kann[140]. Wenn man die Verursachung bei laufenden Instandhaltungen als unproblematisch ansieht, ist es eigentlich nicht einzusehen, warum bei Wartungen oder Reparaturen, die in größeren zeitlichen Abständen anfallen, weil sie vielleicht nicht öfter nötig oder auch ökonomisch nicht häufiger zu rechtfertigen sind - z. B. das Ausbaggern eines Kanals oder das Ausmauern eines Hochofens -, eine periodische Verursachung abgelehnt werden soll[141]. Demzufolge kann in der Regel bei Großreparaturen eine wirtschaftliche Verursachung bejaht werden, die eine Verteilung der Aufwendungen auf die vorangehenden Perioden rechtfertigt[142]. Insofern entstehen allein durch die Passivierung keine stillen Reserven[143]. Allerdings sind auch Sachverhalte denkbar, bei denen die Bildung einer Aufwandsrückstellung mangels Verursachung zur Bildung einer stillen Reserve führen könnte, z. B. eine etwaige Rückstellung für Grundlagenforschung, wie sie VEIT diskutiert[144], da Forschungsaufwendungen zukünftige Erträge alimentieren, so daß der Vergangenheitsbezug i.d.R. fehlt; allerdings werden Rückstellungen für Grundlagenforschung auch nach h. M. abgelehnt[145].

Zusammenfassend läßt sich also sagen, daß Aufwandsrückstellungen für Maßnahmen, die in der Rückstellungsperiode verursacht wurden, der Vergleichbarkeit der Jahreserfolge im Sinne der dynamischen Bilanzlehre dienen, indem sie die Aufwendungen den Erträgen, die

---

hende „verschleißbedingte Wertminderung [...] bereits durch Abschreibung erfaßt (wird, d. V.)", SELCHERT, Rückstellungen, a.a.O., S. 1544.

140) Vgl. DÖRNER, Aufwandrückstellungen, a.a.O., S. 264; vgl. dazu auch BIENER/ BERNEKE, BiRiLiG, a.a.O., Erläuterungen zu § 249, S. 81.

141) Vgl. zu den Beispielen BIENER/ BERNEKE, ebd.

142) Vgl. DÖRNER, Aufwandrückstellungen, a.a.O., S. 264.

143) Anders MÜLLER-WIEGAND, a.a.O., S. 1925, der anhand eines Beispiels darlegt, daß bei der Passivierung einer Großreparaturrückstellung stille Reserven entstehen. M. E. ist das Beispiel als Erklärungsansatz nicht stimmig, da MÜLLER-WIEGAND dort einerseits die Reparaturaufwendungen als nachträglichen Herstellungsaufwand aktiviert, um so mittels Abschreibungen eine Gleichverteilung der Aufwendungen zu erreichen, gleichzeitig aber auch eine Rückstellung für die Großreparatur bildet. Auf diese Weise entsteht zwar eine stille Reserve in Höhe der Rückstellung, der Grund für diese ist jedoch in der Doppelberücksichtigung durch Abschreiben *und* Zurückstellen desselben Betrages zu sehen.

144) Vgl. VEIT, KLAUS-RÜDIGER: Aufwandrückstellungen für unterlassene Grundlagenforschung?, DB 1992, S. 1433 - 1435.

145) Vgl. dazu ausführlicher VEIT, a.a.O., S. 1443 f.

aus ihnen resultieren, gegenüberstellen. Stille (Bilanzierungs-) Reserven werden dann nicht gebildet.

2. Bewertungsreserven

a) Anschaffungswertprinzip als zwingende Bewertungsvorschrift

Vermögensgegenstände sind nach § 253 Abs. 1 dHGB bzw. § 203 Abs. 1 öHGB höchstens mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten anzusetzen; bei den abnutzbaren Gegenständen des Anlagevermögens bilden die um die planmäßigen Abschreibungen verminderten sogenannten fortgeführten Anschaffungs- und Herstellungskosten die Wertobergrenze[146]. Verbindlichkeiten sind gem. § 253 Abs. 1 Satz 2 dHGB und § 211 Abs. 1 1. Halbsatz öHGB mit ihrem Rückzahlungsbetrag anzusetzen. Die gesetzliche Festlegung der historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten als absolute Wertobergrenze bei der Aktivierung von Vermögensgegenständen ist die Umsetzung des Anschaffungswertprinzips, das wiederum aus dem Realisationsprinzip folgt[147]. Das Anschaffungswertprinzip soll sicherstellen, daß bei Werterhöhungen über die Anschaffungs- oder Herstellungskosten keine unrealisierten Gewinne ausgewiesen und damit evtl. ausgeschüttet und vor allem besteuert werden[148]. Die Werterhöhungen sollen erst dann erfolgserhöhend berücksichtigt werden, wenn sie durch Veräußerungen oder ähnliche Akte am Markt bestätigt werden[149]. Allerdings ermöglicht das Anschaffungswertprinzip nur eine nominelle Kapitalerhaltung[150], da die durch den Abschreibungsaufwand im Unternehmen gebundenen finanziellen Mittel zur Wiederbeschaffung der im Leistungsprozeß eingesetzten Vermögensgegenstände keine Preissteigerung bei den Ersatzgütern berücksichtigen, sondern eine Wiederbeschaffung zu ursprünglichen Anschaffungspreisen voraussetzen[151]. Aus Gründen der verstärkten Substanzerhaltung und der Verbesserung der Aussagefähigkeit des Jahresabschlusses läßt Art. 33 der 4 EG-Richtlinie unter bestimmten Voraussetzungen auch die Bewertung der Vermögensgegenstände auf der Grundlage von Wie-

---

146) Vgl. KARRENBAUER in Küting/ Weber, a.a.O., § 253 Rn. 7; vgl. WOHLGEMUTH, BHR, a.a.O., § 253 Rn. 12.

147) Vgl. KARRENBAUER, a.a.O., § 253 Rn. 7; vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 253; vgl. WOHLGEMUTH, BHR, a.a.O., § 253 Rn. 12.

148) Vgl. KARRENBAUER in Küting/ Weber, a.a.O., § 253 Rn. 7.

149) Vgl. KARRENBAUER, ebd.

150) Zu den unterschiedlichen Kapitalerhaltungskonzeptionen vgl. WÖHE, GÜNTHER: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 17., überarb. Aufl. unter Mitarb. von Ulrich Döring, München 1990, S. 1200 - 1208, speziell zur nominellen Kapitalerhaltung S. 1200.

151) KARRENBAUER in Küting/ Weber, a.a.O., § 253 Rn. 8.

derbeschaffungspreisen zu[152]. Von einer Umsetzung des „inflation accounting" in nationales Recht haben der deutsche und dem folgend auch der österreichische Gesetzgeber aus währungs- und wirtschaftspolitischen Gründen abgesehen[153].

Fraglich ist, ob aufgrund des Anschaffungswertprinzips stille Reserven entstehen können, wenn der Zeitwert eines Vermögensgegenstandes über den Anschaffungskosten[154] bzw. der Zeitwert einer Verbindlichkeit unter dem in der Bilanz passivierten Rückzahlungsbetrag liegt. Bei Vermögensgegenständen des abnutzbaren Anlagevermögens bedeutet das, daß der Zeitwert über den fortgeführten Anschaffungskosten liegt[155]. Diesbezüglich ist aber zu beachten, daß die tatsächlichen Abschreibungen dann gegenüber den fiktiven, auf die Wiederbeschaffungskosten bezogenen Abschreibungen zu niedrig wären, so daß aufgrund der geringeren Aufwandsverrechnung wiederum ein höherer Gewinn ausgewiesen würde[156].

Beim nicht abnutzbaren Anlagevermögen betrifft die Frage nach der Bildung stiller Reserven durch das Anschaffungswertprinzip in der Regel die Grundstücke, bei denen in Zeiten steigender Immobilienpreise die Zeitwerte häufig ganz erheblich über den Anschaffungskosten liegen; aber auch beim Umlaufvermögen können stille Reserven als Differenz zwischen Anschaffungskosten und höherem Zeitwert - Börsenkurs, Marktpreis bzw. beizulegendem Wert - vorhanden sein[157]. Innerhalb der Passiva können stille Reserven besonders bei Fremdwährungsverbindlichkeiten entstehen, da die Verbindlichkeit nicht mit dem evtl. niedrigeren Stichtagskurs bewertet werden darf. Eine Bewertung zum niedrigeren Stichtagskurs widerspräche dem Realisationsprinzip, denn der potentielle Kursgewinn könnte sich durch einen Wiederanstieg des Kurses bis zum Fälligwerden der Verbindlichkeit aufgelöst haben[158].

Bei den oben erörterten Fällen der immateriellen, nicht entgeltlich erworbenen Gegenstände des Anlagevermögens, den FuE-Aufwendungen und der anteiligen Gewinnrealisation entstehen stille Reserven, weil es durch die Nichtaktivierung zu einer Aufwandsantizipation kommt,

---

[152] Vgl. Bundesrat Drucksachen, Jahrgang 1983, Band 6, BR-DS 257/ 83, S. 87.

[153] Vgl. ebd.; vgl. dazu die „Erklärung für das Ratsprotokoll zur Vierten Richtlinie" der deutschen Delegation zu Art. 33, zitiert nach BIENER/ BERNEKE, BiRiLiG, S. 832, Nr. 10, VODRAZKA, KARL: Kritische Anmerkungen zum Rechnungslegungsentwurf, JfB 1989, S. 66 - 79, hier S. 75, SCHMITZ, THEO, a.a.O., S. 158.

[154] Im folgenden wird aus Vereinfachungsgründen statt von Anschaffungs- und Herstellungskosten nur von Anschaffungskosten gesprochen.

[155] Vgl. SCHMITZ, THEO, a.a.O., S. 159.

[156] SCHMITZ erwähnt diesen Umstand überhaupt nicht und trifft darüber hinaus die irrige Annahme, daß die bilanziellen Abschreibungen mit der tatsächlichen Inanspruchnahme übereinstimmen - eine Annahme, die fast nie zutrifft - , weil sonst stille Reserven aus unterschiedlichen Quellen miteinander vermengt würden, vgl. SCHMITZ, THEO, ebd. Diese Vermengung ist m.E. bilanzielle Realität, und es besteht daher kein Grund für eine solche Unterstellung.

[157] Vgl. SCHMITZ, THEO, a.a.O., S. 160.

[158] Vgl. dazu ausführlicher SCHMITZ, THEO, a.a.O., S. 161 f., vgl. auch KARRENBAUER in Küting/ Weber, a.a.O., § 253 Rn. 90.

während die entsprechenden Erträge erst später berücksichtigt werden. Aufgrund des Realisationsprinzips und der imparitätischen Behandlung von Verlusten werden auf diese Weise realisierte Gewinne noch nicht ausgewiesen. Beim Anschaffungswertprinzip liegt der Fall anders: Es wird weder Aufwand vorweggenommen noch Ertrag in die Zukunft verlagert, die GuV wird überhaupt nicht berührt[159]. Die Wertedifferenz besteht nicht zwischen Buchwert und höherem Veräußerungspreis, sondern zwischen Buchwert in Höhe der (fortgeführten) Anschaffungskosten und den Wiederbeschaffungskosten, trotzdem kann diese Differenz nur durch Veräußerung realisiert werden. Nach der streng betriebswirtschaftlichen Definition handelt es sich also um unrealisierte Gewinne und nicht um stille Reserven. Begründen läßt sich das mit dem Grundsatz des *going concern*, der in § 252 Abs. 1 Nr. 2 dHGB formuliert ist: Bei der Bewertung ist von der *Fortführung* des Unternehmens auszugehen. Selbst wenn man in die stillen Reserven die in kurzer Zeit realisierbaren Gewinne miteinbezöge[160], müßte man das Vorliegen von stillen Reserven zumindest beim Anlagevermögen verneinen[161]. Unter der Maßgabe, stille Reserven seien Risikokapital, und zwar auch und gerade im Fortführungsfall[162], sollen stille Reserven, wie übrigens auch offene Rücklagen, sicherstellen, daß das Unternehmen in Geschäftsperioden, die vorübergehend[163] durch eine schlechtere Ertragslage gekennzeichnet sind, jederzeit in der Lage ist, Zins- und Tilgungszahlungen vorzunehmen und seinen Verbindlichkeiten nachzukommen. Anlagevermögen, insbesondere Grundstücke, dienen jedoch dem dauernden Verbleib im Unternehmen, so daß Wertdifferenzen im Fortführungsfall nicht als Gewinne realisierbar sind[164]. Beim Umlaufvermögen dürfte das eher möglich sein. Hinsichtlich der Passiva gilt das speziell zu den Fremdwährungsverbindlichkeiten gesagte: Ein Ertrag aus dem Absinken des Wertes einer Verbindlichkeit ist vor deren Fälligkeit nicht realisierbar[165].

---

[159] Vgl. SCHMITZ, THEO, a.a.O., S. 164; vgl. ZÜGEL, a.a.O., S. 163.

[160] Vgl. oben Kapitel 2, I.1.; vgl. SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, S. 150.

[161] Zum Teil werden diese unrealisierten Gewinne als unechte oder latente stille Reserven bezeichnet, vgl. SCHMITZ, THEO, a.a.O., S. 163 mit entsprechenden Literaturnachweisen. ZÜGEL spricht in dem Zusammenhang von gebundenem Eigenkapital, das nicht realisiert werden kann, vgl. ZÜGEL, a.a.O., S. 163

[162] Anders SCHNEIDER, der nur den Zerschlagungsfall berücksichtigt, vgl. SCHNEIDER, Investition, S. 61, vgl. oben Fn. 31.

[163] Das könnte z. B. Unternehmen mit überwiegend langfristiger Fertigung betreffen, da es unwahrscheinlich ist, daß in jeder Geschäftsperiode ein Auftrag beendet und Gewinne in annähernd gleicher Höhe realisiert werden.

[164] Anders verhält es sich, wenn Grundstücke als Immobilien im Betriebsvermögen gehalten werden und nicht als Geschäftsgrundstücke dienen. Hier könnten durch die Möglichkeit der Veräußerung zumindest realisierbare Gewinne vorhanden sein.

[165] Eine Abwertung ist nur möglich, wenn beispielsweise der Gläubiger die Schuld *rechtsverbindlich* ganz oder teilweise erläßt, vgl. KARRENBAUER in Küting/ Weber, a.a.O., § 253 Rn. 75.

Als Ergebnis läßt sich festhalten, daß die sogenannten stillen Reserven aufgrund des Anschaffungswertprinzips eher unrealisierte Gewinne als stille Reserven darstellen, deren Realisierung in der Regel zweifelhaft ist. Durch die Beachtung des Anschaffungswertprinzips können über die GuV sogar stille Lasten entstehen, nämlich in Höhe der Differenz zwischen den Abschreibungen vom Anschaffungswert und den (fiktiven) Abschreibungen vom Wiederbeschaffungswert.

b) Verbot anteiliger Gewinnrealisation bei Langfristfertigung

Unter Langfristfertigung oder auch mehrperiodiger Leistung versteht man die Produktion und Lieferung von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens, die sich über den Abschlußtag einer oder die Abschlußtage mehrerer Geschäftsperioden hinzieht[166]. Meist sind mit der Langfristfertigung auch zusätzlich umfangreiche und sich über längere Zeit erstreckende Dienstleistungen und Garantieübernahmen verbunden[167]. Die Rechnungslegung der Langfristfertigung ist sehr umstritten, besonders die Zurechnung der Aufwendungen und Erträge zu den einzelnen Perioden des Produktionszeitraumes[168]. Wenn ein Unternehmen über mehrere Rechnungsperioden nur mit der Fertigung eines Produktes beschäftigt ist, können daraus entstehende Gewinne erst nach endgültiger Fertigstellung ausgewiesen werden. Das führt dazu, daß im Jahr der Fertigstellung ein vergleichsweise hoher Gewinn ausgewiesen wird, da den gesamten Erträgen nur noch die Aufwendungen einer Rechnungsperiode gegenüberstehen, während in den vorangehenden Jahren überhaupt keine Gewinne ausgewiesen werden. Die daraus resultierende Unstetigkeit des Gewinnausweises kann sowohl bei Anteilseignern und Gläubigern des Unternehmens als auch bei der Konkurrenz ein falsches Bild von der Ertragslage vermitteln[169]. Beispiele für langfristige Projekte sind der Bau von Kernreaktoren, Staudämmen, Brücken, Straßen, die Fertigung ganzer Produktionsanlagen usw.[170].

---

166) Vgl. BUSSE VON COLBE, WALTHER: Langfristfertigung, in Lexikon des Rechnungswesens, a.a.O., S. 412 - 414, hier S. 412; vgl. DERS.: Langfristige Fertigung, Prüfung der Rechnungslegung, in Handwörterbuch der Revision (HWRev), hrsg. von Adolf G. Coenenberg und Klaus von Wysocki, 2., neu gestalt. und erg. Aufl., Stuttgart 1992, Sp. 1197 - 1207, hier Sp. 1198; vgl. KNOP/ KÜTING in Küting/ Weber, a.a.O., § 255 Rn. 353.

167) Vgl. BUSSE VON COLBE, Lexikon, a.a.O., S. 412, und HWRev, a.a.O., Sp. 1197.

168) Vgl. BUSSE VON COLBE, Lexikon, a.a.O., S. 412, und HWRev, a.a.O., Sp. 1198, wobei BUSSE VON COLBE nicht die Periodisierung der Aufwendungen und Erträge, sondern der Einnahmen und Ausgaben problematisiert. In diesem Zusammenhang soll allerdings nur auf die Gewinnrealisation eingegangen werden, nicht auf die Berücksichtigung bestimmter Kosten bzw. Ausgaben wie z.B. die Sondereinzelkosten des Vertriebs oder anteilige Zinsen, vgl. dazu ausführlich BUSSE VON COLBE, Lexikon, a.a.O., S. 412 f., und HWRev, a.a.O., Sp. 1199 f.

169) Vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 115 f.

170) Vgl. SCHILDBACH, ebd.; vgl. BUSSE VON COLBE, HWRev, a.a.O., Sp. 1197.

Eine anteilige Gewinnrealisation entsprechend dem Grad der Fertigstellung ist nach deutschem und österreichischem Handelsrecht nicht zulässig; gem § 252 Abs. 1 Nr. 4 dHGB dürfen Gewinne erst ausgewiesen werden, wenn sie realisiert sind, Erzeugnisse sind mit ihren Herstellungskosten zu bewerten, § 253 Abs. 1 iVm. § 255 Abs. 2 dHGB. Eine Teilgewinnrealisation, die in Deutschland unter bestimmten sehr engen Voraussetzungen für zulässig erachtet wird[171], ist in Österreich ebenfalls nicht erlaubt. Dieses Verbot ergibt sich als Umkehrschluß aus § 206 Abs. 3 öHGB, demgemäß bei langfristiger Fertigung zusätzlich zu den Herstellungskosten angemessene Teile der Verwaltungs- und Vertriebskosten angesetzt werden dürfen[172]. In diesem Zusammenhang soll der Schwerpunkt auf der anteiligen Gewinnrealisation liegen, da eben diese in den US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften nach der *percentage of completion method* empfohlen wird[173].

Die gesetzliche Formulierung des Realisationsprinzips ist deutlich: Gewinne dürfen nur berücksichtigt werden, wenn sie am Abschlußstichtag realisiert sind. Wann ein Gewinn realisiert ist, ist weniger eindeutig zu beantworten, so daß sich auch bei langfristiger Fertigung die Frage stellt, in welchem Zeitpunkt aus betriebswirtschaftlicher Sicht Gewinne realisiert werden und ob dementsprechend bei Nichtberücksichtigung derselben stille Reserven gebildet werden. Auf der einen Seite könnte man argumentieren, daß der Gewinn erst realisiert wird, wenn das Gesamtprojekt beendet und abgerechnet ist und sich herausstellt, daß der Abnehmer keine Gewährleistungsansprüche geltend machen wird. Die Gewinne wären also erst mit ihrer Vereinnahmung realisiert[174] und demzufolge entstünden im Laufe der Produktion auch keine stillen Reserven. Auf der anderen Seite besteht die Möglichkeit, daß bereits anteilig Gewinne entstehen, diese aber aus Gläubigerschutzgründen bzw. allgemein wegen des Vorsichtsprinzips nicht ausgewiesen werden, weil sie zu unsicher sind[175]. In dem Fall würden über den

---

[171] Im Fall von vereinbarten Teillieferungen, die einzeln abgenommen und abgerechnet werden, tritt bilanziell an die Stelle der Teilleistung eine Forderung; dieser Vorgang ist an sich erfolgswirksam, vgl. BUSSE VON COLBE, Lexikon, a.a.O., S. 414. Vgl. eingehend zu dieser Problematik BACKHAUS, KLAUS: Die Gewinnrealisation bei mehrperiodigen Lieferungen und Leistungen in der Aktienbilanz, zfbf 1980, S. 347 - 360, speziell S. 356.

[172] Vgl. EGGER/ SAMER, 5. Aufl., a.a.O., S. 86.

[173] Vgl. DEMMING, CLAUDIA: US-amerikanische Rechnungslegung, in Gräfer/ Demming, Internationale Rechnungungslegung, a.a.O., S. 229 - 306, hier S. 248; vgl. zu IAS 11 und par 7 SSAP 9 (Großbritannien) KÖHLER, ANDREAS/ ROTTER, NORBERT: Britische Rechnungslegung, in Gräfer/ Demming, Internationale Rechnungungslegung, a.a.O., S. 371 - 444, hier S. 402; vgl. zu Großbritannien auch KÜTING, KARLHEINZ/ HAYN, SVEN: Wesentliche Unterschiede der Rechnungslegung in Großbritannien und Deutschland, ZGR 1995, S. 111 - 133, hier S. 129 f.

[174] BUSSE VON COLBE verwendet die Begriffe Gewinnrealisation und Gewinnvereinnahmung synonym, was m.E. irreführend ist, wird doch vorausgesetzt, daß grundsätzlich Ertrag gleich Einnahme ist, vgl. BUSSE VON COLBE, Lexikon, a.a.O., S. 413 und HWRev, a.a.O., Sp. 1198.

[175] Es besteht das Risiko, daß Garantieleistungen in Form von Nachbesserungen nötig werden, wodurch die Gewinnerwartungen nicht bestätigt würden, vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 116.

Herstellungszeitraum stille Reserven gebildet. Auf diesen Problemkreis wird im letzten Kapitel noch einzugehen sein. Davon zu unterscheiden ist die grundsätzliche Frage, wie sicher die künftigen Gewinne sind. Denn ob tatsächlich Gewinne in den einzelnen Perioden realisiert werden und ob und in welcher Höhe demzufolge stille Reserven entstehen, läßt sich nur ex post feststellen.

c) Schätzung von Wertansätzen

Entgegen der üblichen Darstellungsweise geht es insbesondere bei den planmäßigen Abschreibungen weniger um die Methodenwahlrechte[176] als vielmehr um die Auswirkungen, die die Zugrundelegung einer bestimmten Nutzungsdauer auf die Höhe der Abschreibungen eines Vermögensgegenstandes und damit auf den Gewinnausweis der einzelnen Perioden hat. Fraglich ist, inwieweit dabei ein Ermessensspielraum bezüglich der Bildung stiller Reserven besteht. Ebenso stellt sich im Bereich der Bewertung von Rückstellungen die Frage, wie die Schätzung der künftigen Inanspruchnahme die Erfolgsermittlung in Bezug auf stille Reserven beeinflußt. Dabei werden auch die Pensionsrückstellungen näher erörtert, die nach US-amerikanischen Vorschriften sowie nach IAS wesentlich höher bewertet werden[177].

(1) Planmäßige Abschreibungen

Unabhängig davon, ob ein Vermögensgegenstand linear oder degressiv abgeschrieben wird, stellt sich zunächst immer das Problem, daß die den Abschreibungen zugrunde gelegte Nutzungsdauer möglichst mit der tatsächlichen Abnutzung im Sinne der Leistungsabgabe, nicht einer Wertminderung, übereinstimmen sollte[178]. Denn Nutzungsdauer bedeutet letztlich, über wieviele Perioden mit einem Vermögensgegenstand Umsätze erwirtschaftet werden können. Mit Hilfe der Abschreibungen sollen die Anschaffungs- und Herstellungskosten für diesen Vermögensgegenstand entsprechend ihrer Umsatzalimentierung auf die einzelnen Perioden verteilt werden, um den Erträgen bzw. den Leistungen des jeweiligen Vermögensgegenstan-

---

[176] So z. B. SCHMITZ, THEO, a.a.O., S. 190 - 216, und MÜLLER- WIEGAND, a.a.O., S. 1923 f.

[177] Die Deutsche Bank hat für 1995 erstmals ihren Konzernabschluß entsprechend den IAS aufgestellt. Die Pensionsrückstellungen wurden dabei unter Berücksichtigung des aktuellen Marktzinses und der Gehaltsentwicklung und der Anpassung laufender Pensionszahlungen an das allgemeine Preisniveau nach der „projected unit credit method" gem. SFAS No. 87 und 88 bewertet. Sie betrugen 6,684 Mio im Gegensatz zu 4,335 Mio im nach HGB aufgestellten Konzernabschluß, vgl. Geschäftsbericht der Deutschen Bank 1995, S. 39, 46 und 57; vgl. Konzernabschluß und Konzernlagebericht der Deutschen Bank 1995 (HGB), S. 11.

[178] Vgl. SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 126; vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 310.

des die entsprechenden Aufwendungen gegenüberzustellen[179]. Zusätzlich zur Nutzungsdauer muß auch der Abschreibungsverlauf geschätzt werden, was eine weitere Schwierigkeit darstellt, da sich bestenfalls vorhersagen läßt, ob die Abnutzung eher linear, degressiv oder eventuell auch progressiv verlaufen wird, nicht aber in welchem Maße[180].

Ökonomisch korrekt wäre es daher, die wirtschaftliche Nutzungsdauer mit Hilfe der Investitionsrechnung in Zahlungsströmen zu erfassen und dann den Ertragswert in Form der diskontierten Zahlungsströme, die aus dem Vermögensgegenstand zu erwarten sind, abzuschreiben[181]. Hier besteht aber wiederum die Schwierigkeit, die Zahlungsströme zu prognostizieren, andererseits können nur auf diese Weise die Umsätze berücksichtigt werden, denn die Abschreibung entsprechend der Leistungsabgabe geht von der produzierten Menge aus, die nicht gleich der abgesetzten Menge sein muß; aus der Produktion als solcher entstehen jedoch noch keine Umsätze[182]. Davon abgesehen ist auch die Abschreibung entsprechend der Leistungsabgabe nur gelegentlich praktisch anwendbar[183]. Die Zugrundelegung der technischen Lebensdauer ist wohl eher praktikabel, obwohl sie auch etlichen Einflüssen unterliegt, allerdings ist sie ökonomisch nicht unbedingt sinnvoll[184]. Aus praktischen und ökonomischen Gesichtspunkten erscheint es daher zweckmäßig, das wirtschaftliche Nutzungspotential zu schätzen und den Abschreibungsverlauf aufgrund technologischer oder absatzorientierter Gründe so zu bestimmen, daß Aufwendungen und Erträge möglichst verursachungsgerecht gegenübergestellt werden[185].

Theoretisch ist es also möglich, die Abschreibungen durch die Schätzung der Nutzungsdauer und des Abschreibungsverlaufs zu beeinflussen und durch eine bewußte oder unbewußte Fehleinschätzung stille Reserven zu bilden, wobei die Beeinflussungsmöglichkeit durch Normierung der Abschreibungsverläufe auf lineare, degressive oder progressive Abschreibungen eingeschränkt wird[186]. In der Praxis ist dieser Spielraum zur Bildung stiller Reserven durch die Schätzung der Nutzungsdauer sehr stark eingeschränkt, da man sich allgemein an den sogenannten AfA-Tabellen der Finanzverwaltung orientiert[187]. Es besteht letztlich nur die Mög-

---

[179] Vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 310.
[180] Vgl. SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 126; vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 310.
[181] Vgl. SCHNEIDER, BWL, a.a.O., S. 201 und 207.
[182] SCHNEIDER hält auch die Abschreibung nach Verbrauch nur in ganz seltenen Fällen für angebracht, beispielsweise bei Bergwerken, vgl. SCHNEIDER, BWL, a.a.O., S. 200.
[183] Vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 312.
[184] Vgl. zur technischen Lebensdauer SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 92 ff; vgl. SCHMALENBACH, EUGEN: Über Abschreibungen, ZfHF 1929, S. 193 - 212, besonders S. 202.
[185] Die Abschreibungen sollen so möglichst willkürfrei berechnet werden, vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 312.
[186] Vgl. LEFFSON, ebd.
[187] Vgl. SCHNEIDER, BWL, a.a.O., S. 207.

lichkeit, trotz voraussichtlich „linearer Umsatzalimentierung" degressiv abzuschreiben und so durch zunächst höheren Aufwandsausweis stille Reserven zu bilden.

(2) Bewertung von Rückstellungen

Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten können dem Grunde nach oder der Höhe nach unsicher sein. In beiden Fällen kann die Höhe der zu erwartenden Inanspruchnahme nur geschätzt werden, wobei die Schätzung bei Rückstellungen, die wenigstens dem Grunde nach sicher sind, leichter fällt[188]. Werden in die Rückstellungen, bewußt oder unbewußt, höhere Beträge eingestellt, als es die tatsächliche Inanspruchnahme erfordert, so werden in Höhe der Differenz stille Reserven gebildet[189]. Auch innerhalb der Aufwandsrückstellungen können durch Überbewertungen stille Reserven gebildet werden, selbst wenn ihre Bilanzierung als solche im Sinne der Verursachung gerechtfertigt ist. Die Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten werden i.d.R. entsprechend einer Wahrscheinlichkeitsverteilung über vergangene Inanspruchnahmen oder auch unter Zuhilfenahme von Branchenkennzahlen geschätzt[190].

Einen besonderen Fall stellen die oben bereits angesprochenen Pensionsrückstellungen dar, für die eine Passivierungspflicht nach § 249 Abs. 1 Satz 1 dHGB besteht. Es gibt prinzipiell verschiedene Möglichkeiten für ein Unternehmen, die vertragliche Verpflichtung, den Arbeitnehmern eine Alters-, Invaliden- oder Hinterbliebenenversorgung zu gewähren[191], bilanziell zu berücksichtigen. In Deutschland und Österreich geschieht dies in der Regel in der Form, daß die Unternehmen für Pensionszusagen Rückstellungen bilden bzw. jährliche Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen vornehmen, die sofort aufwandswirksam werden, während die Auszahlung in dem Zeitpunkt, in dem der Versicherungsfall eintritt, eine erfolgsneutrale Auflösung der Rückstellung zur Folge hat[192]. In Österreich besteht neben der Finanzierung der Altersversorgung durch Rückstellungen die Möglichkeit, daß betriebliche oder überbetriebliche Pensionskassen die Altersversorgung tragen[193]. Wenn ein Unternehmen von dieser

---

188) Vgl. WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 561.

189) Vgl. MÜLLER-WIEGAND, a.a.O., S. 1925. Allerdings werden die Rückstellungen steuerlich nur in angemessener Höhe akzeptiert, der darüberhinausgehende Betrag muß bei der steuerlichen Gewinnermittlung wieder hinzugerechnet werden, vgl. WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 561.

190) Vgl. WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 561.

191) Vgl. zur Entstehung von Pensionsverpflichtungen ELLROTH/ RIEHL, BeBiKo, a.a.O., § 249 Rn. 158.

192) Vgl. ELLROTH/ RIEHL, BeBiKo, a.a.O., § 249 Rn. 235.

193) Gesetzlich geregelt ist dies im Pensionskassengesetz von 1990, vgl. KOBAN, ROBERT/ BERTHOLNER, WILFRIED: Praxis und Probleme der Rentenbesteuerung, Rentenarten - Rentenberechnungen - Rentenbilanzierung - betriebliche Pensionen und Pensionskassen - Unternehmensübertragung - Rechtsprechnung, 2., überarb. und erw. Aufl., Wien 1990, S. 261 und 271. Zur Notwendigkeit betrieblicher Altersvorsorge durch Pensionskassen und der Entstehung des Pensionskassengesetzes sowie zum Verhältnis der Vorsorge durch

Möglichkeit keinen Gebrauch macht, so müssen entsprechend § 198 Abs. 8 Nr. 4 lit. b öHGB für die Pensionszusagen im Unternehmen Rückstellungen gebildet werden, wobei sich der Wert entsprechend § 211 Abs. 2 öHGB bestimmt[194].

Aufgrund von Änderungen innerhalb der Mitarbeiterstruktur werden die Pensionsrückstellungen auf der Grundlage von versicherungsmathematischen Berechnungen jedes Jahr neu bewertet. Da Betriebsrenten nur eine zusätzliche Altersversorgung darstellen und nicht den Charakter einer Fürsorgeleistung haben, sondern als Teil des Arbeitsentgelts gelten[195] [196] und daher auch beim Pensionsempfänger zu versteuern sind, werden die Pensionsrückstellungen wegen der enormen Belastung des Jahreserfolges eher zu niedrig bewertet. Ein wesentlicher Grund ist die steuerrechtliche Wertbegrenzung[197], denn die Pensionsrückstellungen haben für die Unternehmen die Wirkung eines Steuerkredits. Aus einnahmepolitischen Gründen ist der Steuergesetzgeber daran interessiert, daß nicht der gesamte Gewinn in den Pensionsrückstellungen verschwindet. Über die Maßgeblichkeit besteht daher auch in der Handelsbilanz kaum Spielraum zur Bildung überhöhter Pensionsrückstellungen und damit stiller Reserven.

Die Mittel, die den Zuführungen entsprechen, bleiben im Unternehmen gebunden und werden dort reinvestiert. In den Pensionsrückstellungen wird zwar ein verhältnismäßig großes Potential an Risikokapital gebunden, im Konkursfall kann es jedoch dazu kommen, das die Pensionen nicht ausgezahlt werden können. In den USA dagegen gründen die Unternehmen Pensionskassen, an die sie Versicherungsprämien zahlen, die dann von der Pensionskasse zurückgestellt werden[198]. Die Finanzmittel werden am Kapitalmarkt angelegt und im Konkursfall aus der Konkursmasse ausgeschieden, so daß die Pensionen trotzdem ausgezahlt werden können[199]. In der Einzelbilanz der Unternehmen sind demnach keine Pensionsrückstellungen enthalten, da die Versicherungsprämien als Teil der Personalkosten - ähnlich wie der Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung in Deutschland - sofort auszahlungswirksam

---

Pensionskassen zur Rückstellungsbilduung vgl. HAMMERER, GERDA: Die Pensionskasse, steuerliche Aspekte, Wien 1992, S. 13 f. und S. 45 ff.

[194] Vgl. EGGER/ SAMER, 5. Aufl., a.a.O., S. 315 ff., und BERTL, ROMUALD/KOFLER, HERBERT/ MANDL, DIETER: Praxis der neuen Rechnunglegung, RLG idF des Eu-GesRÄG, 4., überarb. und erw. Aufl., Wien 1997, S. 64.

[195] Vgl. WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 564; vgl. auch SCHEFFLER, WOLFRAM: Einfluß der betrieblichen Altersversorgung auf die Jahresabschlußanalyse, WPg 1993, S. 461 - 472, hier S. 461.

[196] Daß es sich dabei um Arbeitsentgelt handelt, stellt auch den Zusammenhang zu den stillen Reserven her. Denn aus der Arbeitsleistung sind Erträge zu erwarten, denen wiederum die Personalaufwendungen gegenüberstehen. Bei einer reinen Fürsorgeleistung wäre es schwierig festzustellen, welche Erträge aus den Aufwendungen für die Rückstellungen resultieren.

[197] Vgl. ausführlich ELLROTH/ RIEHL, BeBiKo, a.a.O., § 249 Rn. 208 ff.; vgl. zur Bewertung von Pensionsrückstellungen zum Teilwert auch SCHEFFLER, a.a.O., S. 462 ff.

[198] Vgl. DEMMING, a.a.O., S. S. 270.

[199] Vgl. zur Anlage von Mitteln für Pensionszusagen am Kapitalmarkt und den Liquiditätsrisiken interner Altersversorgung SCHMITZ, JÖNS-PETER: sind Pensionsfonds für die deutsche betriebliche Alterversorgung die einzig sinnvolle Lösung?, BB 1996, S. 1547 - 1553, hier S. 1550.

werden[200]. Da eine öffentliche Rentenversicherung in den USA fehlt, sind die Aufwendungen der Unternehmen für die Altersversorgung dementsprechend höher als in Deutschland. Zwar besteht in Österreich im Gegensatz zu Deutschland aufgrund des Pensionskassengesetzes die Möglichkeit der betriebsexternen Altersversorgung, deren Inanspruchnahme eine Rückstellungsbildung unnötig macht, die generelle Bedeutung der betrieblichen Renten ist in Österreich aber ebenso gering wie in Deutschland[201]. Insofern betrifft die Kritik an überhöhter Rückstellungsbildung in deutschen und österreichischen Abschlüssen wohl eher die Tatsache, daß überhaupt Pensionsrückstellungen direkt im Unternehmen statt in einer Versicherung gebildet werden, und nicht, daß die Pensionsrückstellungen zu hoch bewertet und dadurch stille Reserven gebildet werden[202].

d) Wertansatzwahlrechte

(1) Handelsrechtliche Abwertungs- und Aufwertungswahlrechte

Vermögensgegenstände sind höchstens mit ihren Anschaffungs- und Herstellungskosten anzusetzen. Darüber hinaus ist aber wegen der imparitätischen Behandlung von Verlusten immer zu prüfen, ob die sich aus dem Anschaffungswertprinzip ergebenden Werte nicht im Hinblick auf etwaige künftige Verluste überhöht sind und daher Abwertungen erfordern[203]. Das Imparitätsprinzip findet sich im sogenannten Niederstwertprinzip wieder, das beim Anlagevermögen als gemildertes und beim Umlaufvermögen als strenges Niederstwertprinzip ausgestaltet ist[204]. Innerhalb des Anlagevermögens besteht nach § 153 Abs. 2 dHGB ein Abwertungswahlrecht bei voraussichtlich vorübergehender Wertminderung, eine Abwertungspflicht, wenn von einer voraussichtlich dauernden Wertminderung auszugehen ist. Gegenstände des Umlaufvermögens sind dagegen gem. § 253 Abs. 3 dHGB grundsätzlich auf den niedrigeren Wert abzuschreiben, der sich aus dem Börsen- oder Marktpreis ergibt. Ist ein solcher nicht zu ermitteln, sind die betreffenden Vermögensgegenstände auf den beizulegenden Wert abzuschreiben, sofern dieser die Anschaffungs- und Herstellungskosten unterschreitet. Allerdings

---

200) Vgl. DEMMING, ebd.

201) So betrug 1990 der Anteil der betrieblichen Renten an der gesamten Altersversorgung 4 %, in der Schweiz beispielweise dagegen 20 %, vgl. KOBAN/ BERTHOLNER, S. 267.

202) Im Hinblick auf den Konkursfall ist die Bildung einer solchen Pensionkasse, die darüberhinaus die Mittel, die gerade nicht für Pensionszahlungen benötigt werden, am Kapitalmarkt anlegt, tatsächlich sinnvoll, weil die Arbeitnehmer nur so vor dem Risiko geschützt werden können, ihre Pensionen zu verlieren.

203) Vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 241.

204) Vgl. SCHILDBACH, ebd. und S. 226 f.

wird das gemilderte Niederstwertprinzip für Kapitalgesellschaften in § 279 Abs. 1 dHGB, in Entsprechung mit Art. 35 Abs. 1 lit. c der 4. EG-Richtlinie, relativiert: Bei einer vorübergehenden Wertminderung dürfen nur Finanzanlagen abgeschrieben werden. Das Abwertungsgebot im Falle einer dauernden Wertminderung bleibt davon unberührt. Diesen Vorschriften entsprechen die §§ 204 Abs. 2, 207 öHGB[205].

Da künftige Verluste nur sehr schlecht schätzbar sind und zudem ihre Zuordnung zu einzelnen Vermögensgegenständen mit großen Schwierigkeiten verbunden ist, hat der Gesetzgeber sich entschlossen, außerplanmäßige Abschreibungen bei Vermögensgegenständen dann zuzulassen, wenn gesunkene Vergleichswerte auf drohende künftige Verluste hinweisen[206]. Diese sehr statische Sichtweise beinhaltet im wesentlichen zwei Probleme: Erstens stellt sich besonders in Bezug auf das Anlagevermögen die Frage nach dem geeigneten Vergleichswert - das Gesetz spricht von dem am Bilanzstichtag *beizulegenden* niedrigeren Wert - , zweitens ist fraglich, ob das Sinken des Wertes eines Vermögensgegenstandes tatsächlich als Indikator für drohende Verluste dienen kann[207]. Zum Zwecke der Verlustantizipation kann bezüglich des Umlaufvermögens an sich nur die Abschreibung auf niedrigere Veräußerungspreise sinnvoll sein, denn aufgrund gesunkener Wiederbeschaffungspreise lassen sich noch nicht unbedingt künftige Verluste prognostizieren[208]. Beim Anlagevermögen sollte eine Wertberichtigung aus Gründen resultieren, die das Unternehmen zur Anpassung an verschlechterte Verhältnisse auf dem Beschaffungs- oder Absatzmarkt zwingen[209]. Grundsätzlich können Wertberichtigungen gerade auch im Hinblick auf die Verlustantizipation nur auf Schätzungen beruhen[210], so daß auch hier die Gefahr besteht, stille Reserven zu bilden, wenn in Zukunft aus der Wertminderung der betreffenden Vermögensgegenstände keine Verluste entstehen[211].

---

[205] Ursprünglich bestand für Kapitalgesellschaften nach § 204 Abs. 2 öHGB keine Beschränkung auf Finanzanlagen, vgl. EGGER / SAMER, 2. Aufl., a.a.O., S. 67; vgl. zum jetzigen Stand DIES., 5. Aufl., a.a.O., S. 111.

[206] Vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 241.

[207] Vgl. SCHILDBACH, ebd.; vgl. SCHILDBACH, THOMAS: Niedrigerer Zeitwert versus Teilwert, in StBJb 1990/91: zugleich Bericht über den 42. Fachkongress der Steuerberater, Köln, 17. und 18. Oktober 1990, hrsg. im Auftrag des Fachinstituts der Steuerberater von Norbert Herzig, Rudolf Curtius-Hartung, Ursula Niemann, Köln 1991, S. 31 - 50, hier S. 32 f.

[208] Vgl. dazu ausführlicher SCHILDBACH, Niedrigerer Zeitwert, a.a.O., S. 33; vgl. zur Wahl eines geeigneten Vergleichswertes WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 481 - 483; eine Aufzählung möglicher Vergleichswerte findet sich auch bei SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 242 - 245.

[209] Durch die Abhängigkeit dieses niedrigeren Wertes mit den Ertragserwartungen wird die Nähe zum Kapitalwert deutlich, vgl. VODRAZKA, KARL: Wertuntergrenzen für das bilanzielle Vermögen, in: Zur Besteuerung der Unternehmung, Festschrift für Peter Scherpf zur Vollendung des 65. Lebensjahres gewidmet von Freunden, Kollegen und Schülern, hrsg. von Otto Hintner und Hanns Linhardt unter Mitwirkung von Werner Schubert, Berlin 1968, S. 139 - 166, hier S. 147.

[210] Vgl. VODRAZKA, ebd.

[211] Vgl. zu Niederstwertrücklagen und Tagesbeschaffungswertrücklagen KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 512 und 513 f.

Die noch größere Gefahr der Bildung stiller Reserven besteht allerdings bei den Zuschreibungen. In § 280 Abs. 1 dHGB wie in § 208 Abs. 1 öHGB[212] ist das von der EG geforderte Zuschreibungsgebot für Kapitalgesellschaften zwar umgesetzt, wird aber in § 280 Abs. 2 dHGB und § 208 Abs. 2 öHGB dadurch relativiert, daß von Zuschreibungen nach Abs. 1 dann abgesehen werden kann, „wenn der niedrigere Wertansatz bei der steuerrechtlichen Gewinnermittlung beibehalten werden kann und wenn Voraussetzung für die Beibehaltung ist, daß der niedrigere Wertansatz auch in der Bilanz beibehalten wird". Das Zuschreibungsgebot gilt daher nur noch für den Fall, daß dem vorangegangenen handelsrechtlichen Abschreibungswahlrecht ein steuerrechtliches Abschreibungsverbot gegenüberstand - sogenannter Divergenzfall[213] -, im Übereinstimmungsfall dagegen ist das Wertaufholungsgebot wegen der formellen Maßgeblichkeit faktisch außer Kraft gesetzt, da seit der deutschen Steuerreform von 1990 gem. § 6 Abs. 1 Nr. 1 Satz 4 und Nr. 2 Satz 3 dEStG ein grundsätzliches Zuschreibungswahlrecht besteht[214] [215]. Entsprechend gilt auch in Österreich wegen der Maßgeblichkeit ein faktisches Zuschreibungswahlrecht[216].

Hier besteht also die Möglichkeit, durch Verzicht auf Zuschreibungen stille Reserven zu bilden, wenn der Grund für die vorherige außerplanmäßige Abschreibung entfallen ist[217]. Zwar ist die Motivation der Unternehmen durchaus verständlich, da eine Zuschreibung eine höhere Steuerzahlung nach sich zöge, aber für den externen Bilanzleser sind die so zustande kommenden Wertansätze kaum noch nachvollziehbar, auch wenn die wegen § 280 Abs. 2 dHGB bzw. § 208 Abs. 2 öHGB unterlassenen Wertaufholungen gem. § 285 Nr. 5 dHGB bzw. § 208 Abs. 3 öHGB im Anhang anzugeben sind.

(2) Auswirkungen steuerlicher Abschreibungen

Während es im letzten Abschnitt um außerplanmäßige Abschreibungen im Handelsrecht und deren Zusammenhang mit der steuerlichen Teilwertabschreibung ging, soll hier die handels-

---

212) Vor dem EU-GesRÄG ließ § 203 Abs. 3 öHGB ein generelles Zuschreibungswahlrecht zu, vgl. EGGER/ SAMER, 5. Aufl., S. 112.

213) Vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 136.

214) Der Gesetzgeber verfolgte mit der Aufhebung des uneingeschränkten Wertzusammenhangs bei abnutzbarem Anlagevermögen den Zweck, Kapitalgesellschaften durch das Wertaufholungsgebot gegenüber Personengesellschaften nicht steuerlich zu benachteiligen, vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 145; vgl. zur Wirkung der Maßgeblichkeit auf das Zuschreibungsgebot EGGER/ SAMER, 5. Aufl., a.a.O., S. 113; vgl. zur Situation vor der Steuerreform SCHNEELOCH, DIETER: Abschreibungen und Zuschreibungen - Einzelfragen zur Handels- und Steuerbilanz, WPg 1988, S. 661 - 672, speziell S. 668 - 670.

215) Ist der konkrete Wert in der Handelsbilanz jedoch niedriger als der Teilwert in der Steuerbilanz, so hat eine Zuschreibung auf den steuerlichen Teilwert zu erfolgen, vgl. MÜLLER-WIEGAND, a.a.O., S. 1923.

216) Vgl. EGGER/ SAMER, 5. Aufl., a.a.O., S. 113.

rechtliche Behandlung der aus wirtschaftspolitischen Gründen in der Steuerbilanz gewährten Sonderabschreibungen erörtert werden, und zwar in Hinblick auf die Möglichkeit der Bildung stiller Reserven durch steuerliche Abschreibungen. Die Regelungen dazu sind im deutschen und im österreichischen Handelsrecht sehr unterschiedlich.

Im österreichischen Recht dürfen steuerliche Sonderabschreibungen gem. § 205 Abs. 1 öHGB nicht direkt von den betroffenen Vermögensgegenständen vorgenommen werden, sondern müssen ebenso wie alle anderen unversteuerten Rücklagen auf der Passivseite als Bewertungsreserve ausgewiesen werden[218]. Diese Bewertungsreserve ist nach § 205 Abs. 2 öHGB insoweit aufzulösen, als die entsprechenden Vermögensgegenstände aus dem Vermögen ausscheiden oder die steuerliche Wertminderung durch handelsrechtliche Abschreibungen zu ersetzen ist. Steuerliche Sonderabschreibungen wie die Übertragung stiller Reserven[219] nach § 12 öEStG oder Gebäudeabschreibungen nach § 8 Abs. 2 öEStG sind daher im österreichischen Handelsrecht *keine* außerplanmäßigen Abschreibungen; da die unversteuerten Rücklagen in der Handelsbilanz als offene Rücklagen passiviert werden, bleibt für die Bildung stiller Reserven durch steuerlich begründete Abwertungen kein Raum mehr[220].

Im deutschen Handelsrecht besteht hingegen für Kapitalgesellschaften gem. § 281 dHGB grundsätzlich ein Wahlrecht zwischen direkter und indirekter Abschreibung[221]. Nach § 247 Abs. 3 iVm. § 273 dHGB kann die Differenz zwischen steuerlicher Sonderabschreibung - beispielsweise nach § 7d oder § 6b dEStG - und handelsrechtlicher Abschreibung in einen Sonderposten mit Rücklageanteil eingestellt werden, und zwar nur dann, wenn ein Fall der formellen Maßgeblichkeit im Rahmen der umgekehrten Maßgeblichkeit vorliegt, was allerdings bis auf die Preissteigerungsrücklage nach § 74 EStDV immer der Fall ist[222]. Der Sonderposten mit Rücklageanteil ist in der Bilanz vor den Rückstellungen auszuweisen und die Auflösung des Sonderpostens erfolgt ebenso wie die der obengenannten Bewertungsreserve.

Interessant im Hinblick auf die Bildung stiller Reserven ist allerdings die Möglichkeit, steuerliche Sonderabschreibungen direkt in Form von außerplanmäßigen Abschreibungen

---

217) Vgl. MÜLLER-WIEGAND, a.a.O., S. 1923.

218) Sonstige unversteuerte Rücklagen sind alle aufgrund von steuerlichen Begünstigungen gebildeten Rücklagen, die eine Steuerstundung bewirken oder generell steuerfrei bleiben, wie z. B. der Investitionsfreibetrag nach § 10 öEStG, vgl. EGGER, Die österreichische Rechnungslegung, a.a.O., S. 164.

219) Es ist hier der steuerrechtliche Begriff gemeint.

220) Vgl. ausführlicher zur Bewertungsreserve nach § 205 öHGB EGGER, Die österreichische Rechnungslegung, a.a.O., S. 163 f.; vgl. mit Beispielen auch EGGER/ SAMER, a.a.O., S. 233 - 238.

221) Ob dieses Wahlrecht auch für Personengesellschaften gilt, obwohl § 273 zu den Spezialvorschriften für Kapitalgesellschaften gehört, ist strittig, vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 182.

222) Vgl. ausführlicher zum Sonderposten mit Rücklageanteil SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 137 ff. und 181 f.; vgl. EGGER, Die österreichische Rechnungslegung, a.a.O., S. 164 f.; vgl. auch WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 799 - 801.

vorzunehmen. Denn durch diese Abwertungen geraten Einflüsse in die Bilanz, die weder mit einer handelsrechtlich adäquaten Vermögensermittlung noch mit einer betriebswirtschaftlich korrekten Erfolgsermittlung vereinbar sind. Besonders letzteres zeigt, daß die Sonderabschreibungen den Jahreserfolg mindern, obwohl sie gar keinen im Unternehmen begründeten Aufwand darstellen, sondern subventionellen Charakter haben. Insofern wird ein zu niedriger Erfolg ausgewiesen, es werden mit der Rechtfertigung der umgekehrten Maßgeblichkeit stille Reserven gebildet. Zwar sind aufgrund von steuerrechtlichen Vorschriften vorgenommene Abschreibungen im Anhang ausführlich zu erläutern und zu begründen, dennoch sind sie im Hinblick auf eine periodengerechte Gewinnermittlung äußerst bedenklich und eigentlich nicht zu rechtfertigen[223].

3. Grenzen der Bildung stiller Reserven

Oft wird der deutschen Rechnungslegung der Vorwurf von internationaler, insbesondere von britischer und amerikanischer Seite gemacht, daß sie den Unternehmen, und damit sind eben auch Kapitalgesellschaften gemeint, erlaube, willkürlich stille Reserven zu bilden und heimlich wieder aufzulösen[224]. Aus diesem sehr undifferenzierten Vorwurf resultiert auch ein großer Teil des Mißtrauens dem deutschen Jahresabschluß gegenüber.

Die Möglichkeit, stille Reserven durch Abschreibungen im Rahmen vernünftiger kaufmännischer Beurteilung vorzunehmen, steht nach § 253 Abs. 4 iVm § 279 Abs. 1 Satz 1 dHGB *ausschließlich* Personengesellschaften und Einzelkaufleuten offen. Begrenzt wird diese Möglichkeit durch das Gebot der Willkürfreiheit, das die Formulierung „nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung" implizieren soll[225].

Bereits bei der Neufassung des dAktG 1965 erkannte der Gesetzgeber, daß die Möglichkeit, den Gewinnausweis durch die mehr oder weniger willkürliche Bildung und Auflösung von stillen Rücklagen zu beeinflussen, nicht mit den Funktionen des aktienrechtlichen Jahresabschlusses vereinbar sei, so daß die entsprechende Vorschrift des § 146 Abs. 2 RegEAktG 1965 nicht Gesetz wurde[226]. Im Grunde ist die Bildung stiller Reserven auch in dem Umfang,

---

223) Vgl. auch kritisch EGGER, Die österreichische Rechnungslegung, a.a.O., S. 165.

224) Vgl. KLEBER, a.a.O., S. 385 f. m.w.N.

225) Vgl. Bericht der Abgeordneten HELMRICH, KLEINERT (Hannover) und STIEGLER in: BT- Drucks. 10/ 4268 vom 18. 11. 1985, S. 86 - 150, hier S. 100 f.; vgl. dazu WALZ, HURB, a.a.O., S. 290; vgl. SELCHERT, FRIEDRICH WILHELM: Die kaufmännisch vernünftige Beurteilung eines niedrigeren Wertansatzes in der Bilanz, DStR 1986, S. 283 - 285, hier S. 285.

226) Als Maßstab sollte die kaufmännische Beurteilung gelten, um die Lebens- und Widerstandsfähigkeit des Unternehmens für die nächste Zukunft bzw. - laut Bundesrat - für einen hinsichtlich der wirtschaftlichen und

den eine vernünftige kaufmännische Beurteilung zuläßt, nicht mit den GoB vereinbar, weil insbesondere die ebenfalls stille Auflösung erhebliche Gefahren hinsichtlich der Verschleierung von Verlusten birgt und damit in keiner Weise dem Vorsichtsprinzip dient[227]. Insofern stellt das Verbot solcher stiller Reserven für Kapitalgesellschaften die Regel dar in Übereinstimmung mit der 4. EG-Richtlinie, während die Regelung des § 253 Abs. 4 dHGB für Personengesellschaften eine Ausnahme bildet[228]. Mit der Begründung, die Bildung stiller Reserven sei in Deutschland im Gegensatz zu anderen EG-Mitgliedstaaten üblich und beeinträchtige gerade bei Personengesellschaften und Einzelunternehmen nicht den Gläubigerschutz, ließ man solchen Unternehmen die Möglichkeit der Reservenbildung mit Rücksicht auf die vor dem Bilanzrichtlinien-Gesetz geltende Rechtslage und gängige Praxis[229]. Reine Willkürrücklagen, die also nur im persönlichen Ermessen des Bilanzierenden stehen und von keinem sachlichen Erfordernis getragen sind, sind generell für alle Unternehmen verboten[230]. Das Kriterium der vernünftigen kaufmännischen Beurteilung ist gerade als Objektivierungserfordernis gedacht[231], das Willkürentscheidungen ausschließt, wobei jedoch gewisse Spielräume bleiben, da auch das oben genannte Kriterium einer Auslegung bedarf[232]. Konsequenterweise fehlt im österreichischen RLG eine dem § 253 Abs. 4 dHGB entsprechende Vorschrift.

Was an dieser Stelle gezeigt werden soll, ist, daß Kapitalgesellschaften auch in Deutschland und Österreich zumindest nach rein handelsrechtlichen Vorschriften bei weitem nicht in dem

---

finanziellen Notwendigkeiten übersehbaren Zeitraum zu sichern. Vgl. KROPFF, BRUNO: Aktiengesetz, Textausgabe des AktG vom 6. 9. 1965 (BGBl. I S. 1089) und des Einführungsgesetzes zum Aktiengesetz vom 6. 9. 1965 (BGBl. I S. 1185) mit Begründung des Regierungsentwurfs, Bericht des Rechtsausschusses des Deutschen Bundestags, Verweisungen und Sachverzeichnis, Düsseldorf 1965, S. 239; vgl dazu WALZ, HURB, a.a.O., S. 288. Vgl. auch ZEIß, FRIEDRICH: Das Aktiengesetz 1965, Erläuterungen unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse kommunaler Gesellschaften, Stuttgart u.a. 1966, S. 51. Diese Formulierung wurde dann in § 254 dAktG 1965 wiederverwendet, demgemäß sogar offene Rücklagen einen Anfechtungsgrund des Jahresabschlusses bildeten, wenn sie nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung aus den genannten Gründen nicht notwendig erschienen, vgl. KROPFF, ebd. S. 239 und S. 339.

227) Vgl. WALZ, HURB, a.a.O., S. 288; vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 84 - 88, besonders S. 86, wobei sich LEFFSON nicht nur auf die Willkürreserven, sondern grds. auf alle stillen Reserven bezieht; vgl. SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 151.

228) Ein Verbot der stillen Reserven stellte eine Verschärfung des geltenden Rechts für *alle* Kaufleute dar und wäre somit eine Überregelung gewesen, vgl. Bericht von HELMRICH, KLEINERT und STIEGLER, a.a.O., S. 101.

229) Vgl. die Regierungsbegründung zu § 269 des Regierungsentwurfs zum Bilanzrichtliniengesetz in BIENER/BERNEKE, BiRiLiG, a.a.O., S. 106.

230) Vgl. SEICHT, HURB, a.a.O., S. 284; anders SCHNEIDER, der die stillen Reserven nach § 253 Abs. 4 als Willkürreserven sieht, da er die vernünftige kaufmännische Beurteilung nicht als Abgrenzungskriterium akzeptiert, das das Willkürverbot einschließt, sondern als Freibrief, z. B. Kommanditisten Gewinne vorzuenthalten, bezeichnet, vgl. SCHNEIDER, BWL, a.a.O., S. 228.

231) Vgl. Bericht von HELMRICH, KLEINERT und STIEGLER, a.a.O., S. 100.

232) Entscheidend sei, daß die Bewertung der Vermögensgegenstände im Rahmen vertretbarer kaufmännischer Schätzung liege, ohne daß sie zu einem Mißbrauch zur Verschleierung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage führe. Der Abgrenzung liege jedoch immer der Konflikt zwischen Einbehaltungs- und Ausschüttungsinteresse zugrunde, vgl. WESTERMANN, HARM PETER: Vernünftige kaufmännische Berurteilung, HURB, a.a.O., S. 351 - 365, hier S. 360 und 361.

Maße stille Reserven bilden können, wie es offensichtlich bei den US-amerikanischen Rechnungslegungsinstanzen den Eindruck macht. Durch gesetzliche Regelungen und die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung sind allen Unternehmen, besonders aber den Kapitalgesellschaften, klare Grenzen bei der Bildung stiller Reserven gesteckt. Daß heißt nicht, daß in deutschen und österreichischen Jahresabschlüssen keine stillen Reserven enthalten sind, die Gründe für stille Reserven wurden oben ausführlich erörtert. Eine besondere Gefahr besteht jedoch nicht so sehr in den handelsrechtlichen Ansatz- und Bewertungsvorschriften, sondern in dem Einfluß steuerlicher Wertansatzwahlrechte auf die Handelsbilanz[233]. Dies wird gerade im Vergleich mit der US-amerikanischen Rechnungslegung noch zu zeigen sein.

4. Die Auflösung der stillen Reserven

Ging es bisher in erster Linie um die Möglichkeiten, stille Reserven zu bilden, so darf nicht übersehen werden, daß der Auflösung derselben eine ebenso große Bedeutung zukommt, da gerade die Auflösung im Hinblick auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage besonders problematisch ist.[234]. Wenn die Auflösung stiller Reserven in der Bilanz nicht erkennbar ist, dient sie der Verschleierung insbesondere der Ertragslage, im schlimmsten Fall sogar einer Verlustverschleierung[235]. Man muß also unterscheiden, ob die Auflösung sukzessive und damit still erfolgt oder durch einen Bewertungs- bzw. Buchungsvorgang[236]. Die ersteren bergen das größere Gefahrenpotential, denn die Bildung kann bewußt und eventuell auch freiwillig erfolgt sein, während die Auflösung unter Umständen nicht einmal für den Unternehmer erkennbar ist, da die Erträge, die aus den vorgezogenen Aufwendungen resultieren, schwer zuzuordnen sind; sicher ist lediglich, daß stille Reserven aufgrund des Zusammenhangs von Aufwendungen und Erträgen früher oder später immer zur Auflösung gelangen[237]. Entsprechend der oben gewählten Einteilung in Bilanzierungsreserven und Bewertungsreserven wird auch die Auflösung der stillen Reserven behandelt.

---

[233] Besonders offenkundig wird dieser Umstand bei Personengesellschaften und generell bei mittelständischen Unternehmen. In einer Anhörung zur 4. EG-Richtlinie wurde erwähnt, daß laut Berichten der steuerlichen Betriebsprüfung 90 % der geprüften Steuerpflichtigen lediglich eine Einheitsbilanz (statt Handels- und Steuerbilanz) aufgestellt hätten, so daß die stillen Reserven in den Abschlüssen zum größten Teil steuerlichen Ursprungs wären, vgl. SCHULZE ZUR WIESCH, DIETRICH: Stille Reserven im Jahresabschluß der Einzelkaufleute und Personenhandelsgesellschaften, zfbf 1987, S. 219 - 227, hier S. 219.

[234] Vgl. SCHNEIDER, BWL, a.a.O., S. 228; vgl. KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 529.

[235] Vgl. KROPFF, BRUNO: Die Mobilisierung stiller Reserven nach neuem Recht, in Rechnungslegung, Finanzen, Steuern und Prüfung in den neunziger Jahren - Eine Vortragsreihe -, hrsg. von Jörg Baetge, Düsseldorf 1990, S. 65 - 94, hier S. 67 f.; vgl. auch SCHNEIDER, BWL, a.a.O., S. 228.

[236] Vgl. KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 529.

[237] Vgl. KOSIOL, ebd.

a) Auflösung von Bilanzierungsreserven

Wurden durch die Nichtaktivierung selbsterstellter immaterieller Vermögensgegenstände stille Reserven gebildet, so lösen sich diese sukzessive auf, wenn in späteren Perioden aus den nicht aktivierungsfähigen Aufwendungen Erträge resultieren. Diese Art der Auflösung ist für den Bilanzleser nicht erkennbar und auch für den Unternehmer kaum nachvollziehbar, weil die Erträge nur schwer den jeweiligen immateriellen Vermögensgegenständen zugeordnet werden können. Das gleiche gilt natürlich in besonderem Maße auch für den originären Firmenwert, bei dem der Zusammenhang zu künftigen Erträgen noch schwerer erkennbar ist. Die stillen Reserven können aber auch durch Veräußerung aufgelöst, besser gesagt aufgedeckt, werden, wenn entweder einzelne immaterielle Vermögensgegenstände -wie Software oder ein Warenzeichen - oder das ganze Unternehmen bzw. auch Unternehmensteile veräußert werden. Bei selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenständen könnte man die stillen Reserven sogar bewußt auflösen, indem man sie an ein Tochterunternehmen veräußert[238]. Wird das gesamte Unternehmen oder werden Unternehmensteile verkauft, treten die stillen Reserven in Gestalt des derivativen Firmenwertes zutage, allerdings immer nur in Höhe des originären Firmenwertes. Sofern der derivative niedriger als der originäre Firmenwert ist, bleiben in Höhe der Differenz stille Reserven bestehen, die sich anschließend weiterhin sukzessive auflösen.

Ähnlich verhält es sich mit den nicht aktivierten FuE-Aufwendungen: Lassen sich aus der Forschungstätigkeit Erträge realisieren, so lösen sich die mangels Aktivierung gebildeten stillen Reserven automatisch auf, es sei denn, sie werden durch ständige Neubildung erhalten[239]. Wenn innerhalb der Grundlagenforschung ein völlig neues Produkt entwickelt wird, läßt sich sicher sagen, daß die Umsätze, die mit dem Absatz dieses Produktes erzielt werden, von den Forschungsaufwendungen alimentiert wurden. Da aber die Forschungsaufwendungen nicht mittels Abschreibungen auf die Perioden der Umsatzerzielung verteilt werden, wird ein vergleichsweise zu hoher Gewinn ausgewiesen; die stillen Reserven lösen sich für den Bilanzleser unmerklich auf. Hieran wird deutlich, wie sehr die Ertragslage nicht nur durch die Bildung der stillen Reserven, sondern auch durch ihre stille Auflösung verzerrt und der periodische Gewinnausweis verfälscht wird[240]. Auf der anderen Seite besteht z. B. bei der

---

[238] Innerhalb eines Konzerns besteht hier ein erheblicher Spielraum für Sachverhaltsgestaltungen, vgl. KROPFF, Mobilisierung, a.a.O., S. 70.
[239] Vgl. KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 531.
[240] Vgl. dazu auch KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 530.

Grundlagenforschung die Gefahr, durch eine Aktivierung stille Lasten zu bilden, wenn die Forschung erfolglos bleibt[241].

Wird das Wahlrecht bezüglich der Ingangsetzungs- und Erweiterungsaufwendungen dahingehend ausgenutzt, daß von einer Aktivierung abgesehen wird, entstehen in aller Regel stille Reserven. Dies ist ein typischer Fall, in dem der Unternehmer die stillen Reserven bewußt und freiwillig bildet, die Auflösung sich aber selbständig und ohne Zutun des Unternehmers vollzieht, er im Gegenteil sogar keinerlei Beeinflussungsmöglichkeit hat[242]. Stille Reserven aus der nichtaktivierten Ingangsetzung lösen sich streng genommen sukzessive über die gesamte Lebensdauer des Unternehmens auf, solange aus der Geschäftstätigkeit Umsätze erzielt werden.

Eher nicht still vollzieht sich die Auflösung stiller Reserven aus der Passivierung von Aufwandsrückstellungen und aufgrund der anteiligen Gewinnrealisation, die im Jahresabschluß nicht berücksichtigt werden darf. Wurde eine Aufwandsrückstellung gebildet, ohne daß eine Inanspruchnahme tatsächlich erfolgt - beispielsweise wurde eine Rückstellung für die Generalüberholung eines Flugzeuges passiviert, die das Unternehmen dann aber doch nicht durchführt, weil es das Flugzeug vorher verkauft -, so muß die Rückstellung in der betreffenden Periode erfolgserhöhend aufgelöst werden. Damit werden gleichzeitig die stillen Reserven aufgelöst. Erweist sich die Rückstellung lediglich als überhöht, bestehen stille Reserven in Höhe der Differenz zur tatsächlichen Inanspruchnahme; dieser Teil ist ebenfalls erfolgserhöhend aufzulösen.

b) Auflösung von Bewertungsreserven

Bewertungsreserven können sich nicht nur durch Veräußerung oder sukzessive im Zeitablauf, sondern auch aufgrund von Zeitwertänderungen auflösen[243]. Die Zeitwertänderungen sind vor allem für unterlassene Zuschreibungen relevant. Wurde nämlich gem. § 280 Abs. 2 dHGB auf eine Zuschreibung verzichtet, obwohl der Grund für die vorangegangene Abschreibung entfallen ist, und sinkt der Wert im Zeitablauf erneut auf den niedrigeren Wert, so wird die stille Reserve automatisch aufgelöst[244]. Das gilt aber immer nur in dem Maße, in dem die Erträge, die sich mit den jeweiligen Vermögensgegenständen realisieren lassen, mit diesen Wert-

[241] Vgl. Kapitel 2, II.1.a) (2).
[242] Vgl. KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 529.
[243] Vgl. SCHMITZ, THEO, a.a.O., S. 265; vgl. KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 530.
[244] Vgl. ähnlich auch SCHMITZ, THEO, a.a.O., S. 265.

schwankungen korrespondieren[245]. Wurde wegen des gesunkenen Zeitwertes eine außerplanmäßige Abschreibung vorgenommen, ohne daß tatsächlich Verluste eintreten, dann ist durch die Abschreibung eine stille Reserve gebildet worden. Diese läßt sich durch Zuschreibung auflösen oder durch Veräußerung des Vermögensgegenstandes, wenn dadurch ein Ertrag in Höhe der Abschreibung realisiert wird. Aus steuerlichen Gründen gebildete stille Reserven lösen sich ebenfalls durch Veräußerung auf. Unterliegen die betreffenden Vermögensgegenstände gleichzeitig der planmäßigen Abschreibung, so lösen sich die durch außerplanmäßige Abschreibung gebildeten stillen Reserven auch im Zeitablauf auf.

Stille Reserven, die innerhalb der Schätzung planmäßiger Abschreibungen gelegt wurden, lösen sich in der Regel im Zeitablauf auf. Wenn beispielsweise trotz eines offensichtlich linearen Abnutzungsverlaufs die degressive Abschreibung gewählt wurde, dann löst sich die stille Reserve ab dem Zeitpunkt auf, in dem die degressive Abschreibung unter die lineare sinkt. Wurde dagegen die Nutzungsdauer eines Vermögensgegenstandes zu kurz geschätzt, so löst sich die stille Reserve entweder dadurch auf, daß der Vermögensgegenstand weiter genutzt werden kann und den Erträgen dann kein Abschreibungsaufwand mehr gegenübersteht[246], oder durch Veräußerung mindestens zu dem der tatsächlichen Nutzungsdauer entsprechenden Restwert.

Wie oben bereits ausgeführt, kann man bei langfristiger Produktion erst im endgültigen Abrechnungszeitpunkt, wenn sicher ist, daß keine Gewährleistungsansprüche mehr geltend gemacht werden, feststellen, ob ein Gewinn realisiert wird und ob demzufolge über den Fertigungszeitraum stille Reserven entstanden sind. Ist dies der Fall, weil der realisierte Gewinn nicht anteilig entsprechend den die Umsätze alimentierenden Aufwendungen ausgewiesen wurde, so lösen sich die stillen Reserven im Zeitpunkt des Gewinnausweises vollständig auf. Die Auflösung vollzieht sich also nicht still; ob der komplexe Zusammenhang für den externen Bilanzleser erkennbar ist, bleibt dahingestellt.

Zwar lösen sich, wie gezeigt wurde, die stillen Reserven im Laufe der Zeit auf, aber es wurde doch deutlich, wie komplex und undurchsichtig nicht nur für den externen Bilanzleser die Bildung und vor allem die Auflösung der stillen Reserven ist und wie sehr sie die Ertragslage und damit die Vergleichbarkeit der Periodenergebnisse beeinflussen kann[247].

---

[245] Zur Schwierigkeit, aus Wertminderungen Verluste zu prognostizieren, vgl. Kapitel 2, II.2.d) (1).
[246] Vgl. dazu auch SCHMITZ, THEO, a.a.O., S. 268 f; vgl. KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 530 f.
[247] Vgl. KOSIOL, ebd., S. 530 und 533; vgl. SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 152.

III. Theoretische Grundlagen

Da stille Reserven als bilanzpolitisches Instrument diskutiert werden, können sie nicht losgelöst von den Funktionen und Zielen des Jahresabschlusses betrachtet werden. Daher soll im folgenden erörtert werden, welche Ziele sich aus der älteren Bilanztheorie, speziell der dynamischen und der statischen Auffassung, herleiten lassen und wie stille Reserven in diesem Zusammenhang zu sehen sind. Als wesentlicher Gesichtspunkt wird der Einfluß der stillen Reserven auf die Funktion des Jahresabschlusses in Bezug auf die Interessen der Zielträger an der externen Rechnungslegung zu erörtern sein.

1. Die ältere Bilanztheorie als Basis zur Ableitung von Bilanzierungszielen

Die Bilanz erfüllt keinen Selbstzweck[248]. Das bedeutet, daß externe Rechnungslegung nicht um ihrer selbst willen betrieben wird[249], sondern immer auf die Funktionen und Ziele ausgerichtet sein sollte, die sich aus den Interessen aller an einem Unternehmen Beteiligten ergeben. Zunächst muß daher zwischen Zweck bzw. Funktion des Jahresabschlusses und den Zielen der Bilanzierung unterschieden werden [250]. Zweck der Bilanzierung ist einerseits ein rein buchhalterischer, nämlich den Abschluß der Konten festzustellen, andererseits die Bereitstellung von Informationen über die Unternehmung[251]. Letzteres ist der Hauptzweck des Jahresabschlusses[252]; auch das Gesetz formuliert diese Forderung in § 264 Abs. 2 dHGB bzw. §§ 195, 222 Abs. 2 öHGB, indem der Jahresabschluß ein Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu vermitteln hat. Mit anderen Worten soll der Jahresabschluß Informationen über die Lage des Unternehmens bereitstellen[253]. Die Ziele der Rechnungslegung sind auf den

---

[248] Vgl. LE COUTRE, WALTER: Totale Bilanzlehre, in Lexikon des Kaufmännischen Rechnungswesens, Handwörterbuch der Buchhaltung, Bilanz, Erfolgsrechnung, Kalkulation, Betriebsstatistik, betrieblichen Vorschaurechnung und des kaufmännischen Prüfungswesens, hrsg. von Karl Bott, unter Mitwirk. v. Wilhelm Auler, Walter le Coutre, Heinrich Sommerfeld, Stuttgart 1941, Sp. 2559 - 2608, hier Sp. 2573.

[249] Vgl. auch NADVORNIK, WOLFGANG: Künftiger Ertrag im Jahresabschluß: ein Beitrag zur verbesserten Aussagefähigkeit der Unternehmensrechnung, Wien 1994, S. 13.

[250] Vgl. zur Unterscheidung in Bilanzierungszweck, Bilanzierungsziel, Bilanzierungsgrund und Bilanzierungsmotiv SEICHT, GERHARD: Bilanztheorien, Würzburg 1982, S. 35.

[251] Allgemein bedeutet Bilanzierungszweck also, „was der Jahresabschluß an sich - ganz allgemein gesehen - eigentlich soll", SEICHT, ebd. S. 35; vgl. auch KLOOCK, JOSEF: Dynamische Bilanz, HWR, a.a.O., Sp. 384 - 399, hier Sp. 385.

[252] Wie jedes andere Bild - im Sinne einer Abbildung - soll der Jahresabschluß zunächst zeigen „was ist", weshalb der primäre Zweck die Information ist, vgl. KÄFER, Stille Reserven, a.a.O., S. 56 f.

[253] Bereits in § 129 Abs. 1 öAktG, der § 129 Abs. 1 dAktG 1937 entsprach, also vor der Umsetzung der 4. EG-Richtlinie und des *true and fair view*, findet sich die Aufgabe des Jahresabschlusses, einen möglichst sicheren Einblick in die Lage der Gesellschaft zu gewähren, vgl. SEICHT ebd., S. 36. Im übrigen sind die Funktio-

Zweck ausgerichtet; die Frage nach der Zielsetzung soll daher erforschen, welcher Art die Informationen sein sollten, um die Aufgaben des Jahresabschlusses im Hinblick auf die Interessen der Adressaten bestmöglich zu erfüllen. Diese Ziele werden in den einzelnen Bilanzauffassungen unterschiedlich definiert. In diesem Zusammenhang sollen nur die Ziele der beiden Hauptrichtungen, nämlich der statischen und der dynamischen Bilanzauffassung, betrachtet werden[254]. Entscheidend ist hier vor allem, wie die Vertreter der jeweiligen Theorien vor dem Hintergrund ihrer Ziele die Bildung und Auflösung stiller Reserven beurteilen und inwieweit diese Ansätze auch in der aktuellen Diskussion Gültigkeit besitzen.

a) Stille Reserven in der Dynamischen Bilanz

Das Hauptziel dynamischer Bilanzen ist die Erfolgsermittlung[255]. Obwohl eine dynamische Bilanz auch aus Bilanz und GuV besteht, steht die Periodenerfolgsrechnung in Form der GuV im Vordergrund, wobei der Periodenerfolg als Teilerfolg aus dem über die gesamte Lebensdauer des Unternehmens erzielbaren Totalerfolg abgeleitet werden kann[256]. Als maßgeblicher Begründer der dynamischen Bilanzlehre gilt SCHMALENBACH[257], der den Begriff *dynamisch* hauptsächlich als Abgrenzung zur *statischen* Bilanzlehre gewählt hat, denn die dynamische Bilanz läßt zwar Rückschlüsse auf die Bewegungen innerhalb der Periode zu, kann aber die Bewegungen selbst auch nicht zeigen[258]. Die Totalerfolgsrechnung beruht bei SCHMALENBACH ausschließlich auf Ausgaben und Einnahmen, da es über die gesamte Lebensdauer der Unternehmung keine zeitlichen Verschiebungen zwischen Einnahmen/Ausgaben und Ertrag/Aufwand gibt; diese zeitlichen Verwerfungen ergeben sich erst aus der Aufteilung in Teilperioden[259]. Der Kernpunkt der Erfolgsrechnung ist deshalb die Periodi-

---

nen des Jahresabschlusses gerade in der neueren Bilanzlehre noch an späterer Stelle ausführlich zu erörtern. Das hier Gesagte soll lediglich der Abgrenzung dienen.

254) Eine Abhandlung über die Organische Bilanztheorie von Fritz SCHMIDT (SCHMIDT, FRITZ: Organische Bilanz, in Bott, Lexikon des Kaufmännischen Rechnungswesens, a.a.O., Sp. 1971 - 1988), die hier ansonsten nicht weiter erläutert wird, findet sich z. B. bei MOXTER, ADOLF: Bilanzlehre I, Einführung in die Bilanztheorie, 3., vollst. umgearb. Aufl., Wiesbaden 1984, S. 57 - 79.

255) Vgl. z. B. KLOOCK, HWR, a.a.O., Sp. 387; vgl. WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 217; vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 731; kritisch SEICHT, Bilanztheorien, a.a.O., S. 37 f.

256) Vgl. KLOOCK, ebd.

257) SCHMALENBACH veröffentlichte 1910 erstmals die Grundlagen der dynamischen Bilanzlehre und 1926 die Dynamische Bilanz, die letztmals in der von Richard Bauer bearbeiteten 13. Auflage 1988 erschien.

258) „Wenn die Bilanz die Aufgabe hat, im Betriebe sich abspielende Bewegungen darzustellen, so nennen wir sie eine *dynamische* Bilanz. Auch die dynamische Bilanz zeigt uns nicht die Bewegung selbst, sondern einen Status. Aus diesem Status am Anfang einer Periode und demjenigen am Ende der Periode schließen wir auf die innerhalb der Periode stattgefundenen Bewegungen.", SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 27.

259) Vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 731.

sierung der Erträge und Aufwendungen, als deren Differenz sich der jeweilige Periodenerfolg ergibt[260]. Grundsätzlich sieht SCHMALENBACH daher in der GuV das entscheidende Instrument des Jahresabschlusses, der Inhalt der Bilanz sollte durch den Inhalt der GuV bestimmt werden[261]. Demzufolge sieht er in den Bilanzposten nur schwebende Posten, die Aktiva interpretiert er als schwebende Vorleistungen, die Passiva als schwebende Nachleistungen, die noch nicht aufgelöste aktive Kräfte bzw. passive Verpflichtungen darstellen[262]. Die Bedeutung der Erfolgsrechnung leitet er aus der gesamtwirtschaftlichen Aufgabe des Kaufmanns her, Güter zu produzieren, zu transportieren, aufzubewahren und letztlich zu veräußern und dies ökonomisch effizient zu tun, so daß die Erträge die Aufwendungen übersteigen und so ein Gewinn entsteht[263]. Wichtig ist, daß dieser Gewinn ausschließlich aus der Geschäftstätigkeit herrührt[264]. Der Erfolg stellt die Grundlage der Betriebssteuerung dar, denn nur er zeigt, ob der Betrieb noch rentabel arbeitet, und gibt damit den Handlungsbedarf vor[265]. Einer der Kernpunkte in SCHMALENBACHs dynamischer Bilanz ist die Vergleichbarkeit: Mit Hilfe der Erfolgsrechnung sollen also in erster Linie über die Perioden miteinander vergleichbare Gewinne ermittelt werden, und zwar insofern, als ein höherer Gewinn auf größere Wirtschaftlichkeit, ein niedrigerer Gewinn auf geringere Wirtschaftlichkeit hindeutet[266]. Zugunsten der Vergleichbarkeit verzichtet er auf die Ermittlung eines absolut richtigen Gewinns, was seiner Ansicht nach ohnehin unmöglich ist[267].

Unter dem Aspekt der Vergleichbarkeit der Periodenergebnisse beurteilt SCHMALENBACH auch die stillen Reserven: „Wer Anhänger einer kultivierten, vergleichbaren Erfolgsrechnung ist, muß notwendigerweise ein Anhänger moderierter stiller Reserven sein; denn der Dynamiker hat einen Widerwillen gegen jede Sprunghaftigkeit, z.B. bei Abschreibungen."[268]. Da er

---

260) KLOOCK bezeichnet Erträge und Aufwendungen als die der betrachteten Periode zugerechneten Erfolgseinzahlungen und Erfolgsauszahlungen, vgl. KLOOCK, HWR, a.a.O., Sp. 387.

261) Vgl. SCHMALENBACH, ebd., S. 34.

262) Vgl. SCHMALENBACH, ebd., S. 47 f. und S. 51 ff.; vgl. dazu auch COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 731.

263) Vgl. SCHMALENBACH, ebd., S. 32 f.

264) Mit Geschäftstätigkeit ist das operative Geschäft gemeint, zumindest aber die gewöhnliche Geschäftstätigkeit:„...aus der Sache selbst...", SCHMALENBACH, ebd., S. 33.

265) Vgl. SCHMALENBACH, ebd., S. 33 f.

266) Die Vergleichbarkeit der Periodenergebnisse soll so die Kontrolle der „Betriebsgebarung" gewährleisten, vgl. SCHMALENBACH, ebd., S. 34 und 37. Unklar bleibt allerdings, welche Gewinnkonzeption SCHMALENBACH seinen Überlegungen zu Grunde legt, vgl. MOXTER, ADOLF: Betriebswirtschaftliche Gewinnermittlung, Tübingen 1982, S. 195. Auch SEICHT äußert sich sehr kritisch dazu, vor allem über die Behauptung der Dynamiker, Gewinn sei nicht gleich Reinvermögensmehrung, denn das träfe nur zu, wenn mit Gewinn das Ergebnis aus der eigentlichen Geschäftstätigkeit gemeint wäre, vgl. SEICHT, Bilanztheorien, a.a.O., S. 39. SCHMALENBACHS Formulierung „... ein Mehrwert, der aus der Sache selbst entspringt" (s. o. Fn. 264), legt diese Interpretation m. E. nahe, läßt aber in der Tat keine eindeutige Konzeption erkennen.

267) Vgl. SCHMALENBACH, ebd., S. 34.

268) SCHMALENBACH, ebd., S. 152.

der Ansicht ist, daß die Vergleichbarkeit durch sprunghafte, aperiodische oder diskontinuierliche Aufwendungen beeinträchtigt wird, plädiert er dafür, Abschreibungen eher zu hoch zu bemessen, um so Sonderabschreibungen zu vermeiden, falls die Nutzungsdauer des Vermögensgegenstandes vorzeitig abläuft; auch die Gefahrenrückstellungen sollten eher zu hoch bewertet werden, um die GuV von außerordentlichen Verlusten freizuhalten[269]. Stille Reserven seien aber dann abzulehnen, wenn sie nicht die Vergleichbarkeit der Periodenergebnisse begünstigen, da sie grundsätzlich kritisch zu betrachten seien: Die meisten Argumente, die für stille Reserven vorgebracht würden, besonders aber das Argument, daß stille Reserven ein Unternehmen krisenfest machten, ließen sich damit entkräften, daß offene Reserven genauso zur Krisenvorsorge geeignet wären, aber den Vorteil hätten, auch offen erkennbar zu sein. Daß höhere offene Rücklagen die Aktionäre veranlassen könnten, höhere Dividenden zu fordern und Reserven deshalb still gebildet werden müßten, hält er für nicht stichhaltig[270].

Eine der Weiterentwicklungen der dynamischen Bilanz ist die finanzwirtschaftliche Bilanz von WALB, einem Schüler SCHMALENBACHs. WALB entwickelte einerseits die sogenannte Zweikontentheorie, in der er zwischen Konten der Leistungsreihe, die an die GuV abgeschlossen werden, und Konten der Zahlungsreihe, die an die Bilanz abgeschlossen werden, differenziert[271]. Seine Kritik knüpft vor allem am dynamischen Gewinn an, der s. E. zu stark vom Vorsichtsprinzip geprägt und durch stille Reserven beeinträchtigt ist; er schlägt daher eine Aufspaltung des dynamischen Gewinns in Unternehmungsgewinn und Unternehmergewinn vor[272]. Der Unternehmungsgewinn ist nach dem Prinzip der Beachtung der Verursachungsperioden zu ermitteln, weshalb das sich im Niederstwertprinzip niederschlagende Vorsichtsprinzip „bei dieser rationalen Betrachtung keinen Raum hat"[273]. Dementsprechend ergibt sich der Unternehmungsgewinn aus der Erfolgsrechnung, „jedoch mit genauester periodi-

---

269) Vgl. SCHMALENBACH, ebd. Diese erhöhte Aufwandsdotierung wird allerdings dann problematisch, wenn die Nutzungsdauer nicht vorzeitig endet, weil den Erträgen aus dem Vermögensgegenstand nach Vollabschreibung keine Aufwendungen mehr gegenüberstehen, der Gewinn wird also zu hoch ausgewiesen. Ebenso entsteht durch die Auflösung einer überhöht bewerteten Gefahrenrückstellung ein aperiodischer Ertrag, der zu einem Sprung im Periodenerfolg führt, der gerade vermieden werden sollte, vgl. MOXTER, Gewinnermittlung, a.a.O., S. 197 f.

270) Vgl. SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 152 f.

271) Vgl. dazu COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 732; vgl. WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 220.

272) Vgl. WALB, ERNST: Finanzwirtschaftliche Bilanz, 3. Aufl., Wiesbaden 1966, S. 75 f. WALB nahm in der 3. Auflage seiner Finanzwirtschaftlichen Bilanz eine Präzisierung der ursprünglichen Zweiteilung in Unternehmungs- und Unternehmergewinn vor: Er definiert den Unternehmungsgewinn als Gewinn der (theoretischen) Handelsbilanz und den Betriebsgewinn als Rechnung auf Basis ökonomisch richtiger Werte und Gewinn nach der praktischen Handelsbilanz, vgl. WALB, ebd., S. 76 und 83. M. E. unterscheidet sich diese Präzisierung nur in der zusätzlichen Einführung des Betriebsgewinns, der in die Richtung einer Kapitalflußrechnung gehen könnte, wobei die Beschreibung „Fluß der Werte" auf der Grundlage „ökonomisch richtiger" Werte eher unklar bleibt. Daher wird im folgenden insbesondere im Hinblick auf die Beurteilung der stillen Reserven die ursprüngliche Zweiteilung vorgenommen.

scher Abgrenzung und tunlichster Vermeidung stiller Reserven"[274]. WALB postuliert für die Ermittlung des Unternehmungsgewinns exakte Periodenabgrenzung, verursachungsgerechte Zuordnung der Aufwendungen und Erträge und Vergleichbarkeit der Erfolge; da ein absolut richtiger Erfolg nicht ermittelbar ist, muß er wenigstens relativ richtig sein, was durch die Vergleichbarkeit erfüllt ist[275]. Der Unternehmergewinn dagegen stellt den Gewinn dar, den der Unternehmer mit gutem Gewissen dem Unternehmen entziehen kann, besser, zu können glaubt; er könnte auch bezeichnet werden als der verteilbare Gewinn oder Einkommen des Unternehmers[276]. Aufgrund der strikten Trennung von Unternehmer- und Unternehmungsgewinn kommt WALB zu einer differenzierten Beurteilung der stillen Reserven. Während der Unternehm*ungs*gewinn nicht durch stille Reserven verfälscht werden darf und sogar zugunsten einer strengen Berücksichtigung der Periodenverursachung und dementsprechenden Abgrenzung das imparitätische Realisationsprinzip zu vernachlässigen ist, muß bei der Ermittlung des Unternehm*er*gewinns das Vorsichtsprinzip, und zwar in Form des Reserveprinzips, wie WALB es nennt[277], unbedingt beachtet werden. Das Reserveprinzip betrifft die finanzwirtschaftliche Vorsorge durch über das Niederstwertprinzip hinausgehende stille Reserven, mit anderen Worten die Bildung von Willkürreserven[278]. Denn WALB sieht in der Bildung stiller (Willkür-) Reserven einerseits das einzig wirksame Mittel gegen den „dividendenhungrigen" Aktionär, andererseits *den* Ausdruck gesunden kaufmännischen Verhaltens, so daß er auch offene Rücklagen nicht als adäquaten Ersatz für stille Reserven akzeptiert[279].

Eine andere sehr bedeutende Weiterentwicklung der dynamischen Bilanz ist die pagatorische Bilanz von KOSIOL[280]. KOSIOL geht insofern noch weiter als WALB, als er nachweist, daß sich auch die Leistungsreihen auf Zahlungsreihen zurückführen lassen und sich somit alle Vorgänge im Unternehmen, da sie auf Zahlungen beruhen[281], als Einnahmen und Ausgaben darstellen lassen[282]. Ein wesentlicher Aspekt bei KOSIOL ist auch die strikte Trennung zwi-

---

273) WALB, ebd., S. 80.
274) WALB, ebd., S. 76.
275) Vgl. WALB, ebd., S. 79. WALB plädiert daher bereits für den anteiligen Ausweis von Erträgen bei langfristiger Fertigung und damit für eine Durchbrechung des Realisationsprinzips, um konsequent Aufwand und Ertrag gegenüberzustellen, vgl. WALB, ebd., S. 80.
276) Vgl. WALB, ebd., S. 75; vgl. dazu MOXTER, Gewinnermittlung, a.a.O., S. 200.
277) Vgl. WALB, ebd., S. 91 f.
278) Vgl. WALB, ebd., S. 92.
279) Vgl. WALB, ebd., S. 92 ff.
280) KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., und Bilanztheorie, pagatorische, Handwörterbuch des Rechnungswesens, 2., völlig neugest. Aufl., hrsg. von Erich Kosiol, Klaus Chmielewicz, Marcell Schweitzer, Stuttgart 1981 (HWR, 2. Aufl.), Sp. 236 - 258.
281) Daher pagatorisch von pagare = spätlat.: zahlen, vgl. KOSIOL, HWR, 2. Aufl., a.a.O., Sp. 237.
282) Vgl. KOSIOL, ebd.; vgl. KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 113, 131 f.; vgl. ausführlich zum Zahlungsbegriff WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 221 f., und auch MOXTER, Gewinnermittlung, a.a.O., S. 193.

schen Erfolgsermittlung und Erfolgsverwendung[283], was sich bei WALB, zwar nicht so deutlich formuliert, schon in der Unterscheidung zwischen Unternehmungs- und Unternehmergewinn abzeichnet. Die pagatorische Bilanz ist eine reine Anschaffungswertbilanz, deren Rechnungsziel die Ermittlung eines pagatorischen Periodenerfolgs ist und die auf dem Gedanken der Realisation beruht[284]. Die Totalerfolgsrechnung könnte als Barrechnung durchgeführt werden, in der sich der Totalerfolg als Differenz der gesamten Bareinnahmen und Barausgaben ergäbe, wobei die Gewinnauszahlungen ausgenommen sind[285]. Das Kernproblem der pagatorischen Bilanz ist daher die Periodenabgrenzung[286]. Hinter der Anschaffungswertrechnung steht die Idee der nominalen Kapitalerhaltung, an die auch die Festlegung des Periodenerfolgs strikt gebunden ist und die gleichzeitig deren Maßstab ist[287]. Die Anschaffungswertrechnung hat auch für die stillen Reserven Konsequenzen: Vor dem Hintergrund der strengen Trennung von Erfolgsermittlung und Erfolgsverwendung sieht KOSIOL in der Bildung stiller Reserven eine unzulässige Vermengung derselben[288]. Bewertungsrücklagen, wie er sie nennt, sind nach KOSIOL antizipierte Rücklagen, da sie innerhalb der Erfolgsverwendung zu bildende offene Rücklagen bereits in der Erfolgsermittlung vorwegnehmen[289]. Insgesamt lehnt KOSIOL stille Reserven ab, da sie eine nach seiner Ansicht betriebswirtschaftlich vertretbare Erfolgsermittlung unmöglich machen[290]. Stille Reserven müssen in einer reinen Anschaffungswertbilanz wie der (echten) pagatorischen Bilanz notwendigerweise völlig fehlen, da sie nur durch eine von den Anschaffungswerten abweichende Bewertung entstehen können[291]. Er vertritt die Ansicht, daß die Bildung offener Rücklagen sowohl dem Erfordernis kaufmännischer Vorsicht besser diene, als auch ein geeigneteres Mittel der Selbstfinanzierung sei[292]. Eine (künstliche) Stabilisierung der Dividenden durch Bildung und Auflösung stiller Reserven sei kein wünschenswertes Ziel der Erfolgsermittlung, da die dargestellten Erfolgsbewegungen gerade auch den Aktionären als „Barometer der Wirtschaftstätigkeit"[293] dienen sollen.

---

[283] Vgl. KOSIOL, ebd., S. 75 ff.

[284] Monistisches Ziel der pagatorischen Bilanz ist die Erfolgsermittlung, besonders als Instrument einer Vermögensrechnung erscheint sie ungeeignet, vgl. SCHWEITZER, MARCELL: Pagatorische Bilanz, HWR, a.a.O., Sp. 1489 - 1502, hier Sp. 1490.

[285] Vgl. SCHWEITZER, ebd., Sp. 1492 und 1493.

[286] Vgl. KOSIOL, HWR, 2. Aufl., Sp. 239.

[287] Vgl. SCHWEITZER, ebd., Sp. 1492.

[288] Vgl. KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 77; vgl. dazu auch MOXTER, Gewinnermittlung, a.a.O., S. 192.

[289] Vgl. KOSIOL, ebd., S. 508.

[290] Vgl. KOSIOL, ebd., S. 528.

[291] Vgl. KOSIOL, ebd., S. 513; vgl. dazu SCHWEITZER, ebd., Sp. 1491 und 1497.

[292] Vgl. KOSIOL, ebd., S. 447 und 972.

[293] KOSIOL, ebd., S. 972. Im Hinblick auf die Beurteilung der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens sieht KOSIOL auch ein volkswirtschaftliches Problem, denn die Auflösung stiller Reserven führt zu einer falschen Einschätzung der Ertragslage und damit zu einer ineffizienten Kreditzuteilung, vgl. KOSIOL, ebd., S. 973.

b) Stille Reserven in der Statischen Bilanz

Der Begründer der statischen Bilanzlehre ist SIMON, der bereits 1886 mit seinem Buch „Die Bilanzen der Aktiengesellschaften und der Kommanditgesellschaften auf Aktien"[294] erstmals eine Art Bilanzlehre veröffentlichte, in der er ein umfassendes und detailliertes System von Rechnungslegungsnormen beschreibt[295]. Allerdings hat er darin weniger ein theoretisches Konzept entwickelt, als vielmehr etliche bilanzrechtliche Einzelkonzeptionen entwickelt, die zum Teil noch heute Gültigkeit haben[296]. SIMON selbst bezeichnete seine Lehre demzufolge noch nicht als statisch, dieser Begriff wurde erst von SCHMALENBACH geprägt[297]. Daher handelt es sich bei der statischen Bilanzlehre viel weniger um eine einheitliche Theorie als bei der dynamischen, da die Statiker im Grunde genommen erst durch die Dynamiker zu Statikern geworden sind. Gemeinsam ist den Vertretern der Statik, daß sie die Bilanz als Vermögensbilanz interpretieren[298]. Das Hauptziel der Bilanz nach der statischen Auffassung ist es daher, das Vermögen zu ermitteln[299].

SIMON erkennt allerdings keinen Widerspruch in Vermögens- und Gewinnermittlung, denn der Gewinn ist als Vermögensüberschuß definiert, so daß der „richtige" Gewinn sich automatisch aus dem richtig ermittelten Vermögen ergibt[300]. Somit sieht SIMON zwar das primäre Ziel der Bilanz darin, das Vermögen eines Unternehmens an einem bestimmten Stichtag zu zeigen, schließt aber nicht aus, daß die Bilanz auch den Gewinn als Ergebnis der Geschäftstätigkeit darstellen kann[301]. Neu sind SIMONs Bewertungsmaßstäbe: Erstmals geht er nicht von der Zerschlagung, sondern von der Fortführung eines Unternehmens aus, so daß er zu dem Ergebnis kommt, daß das Umlaufvermögen zu Verkaufswerten, das Anlagevermögen zu Anschaffungswerten zu bewerten sei[302]. Entscheidend seien auch nicht die Verkehrswerte, zu

---

294) SIMON, HERMANN VEIT: Die Bilanzen der Aktiengesellschaften und der Kommanditgesellschaften auf Aktien, Berlin 1886, die 2., umgearb. Aufl. erschien 1898, die 3., unveränd. Aufl. 1899 und die 4., ebenfalls unveränd. Aufl. 1910, im folgenden wird die 2. Auflage zitiert; eine Übersicht über weitere Vertreter der älteren statischen Lehre findet sich u. a. bei HEINEN, Handelsbilanzen, a.a.O., S. 39, und COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 729.

295) Vgl. MOXTER, Bilanzlehre I, 3. Aufl., a.a.O., S. 5.

296) Vgl. MOXTER, ADOLF: Statische Bilanz, in HWR, a.a.O., Sp. 1852 - 1859, hier Sp. 1855.

297) SCHMALENBACH wollte damit alle Erklärungsansätze, die die Bilanz als Darstellung eines Zustandes, des *Status* eines Unternehmens, betrachteten, von seiner dynamischen Bilanzlehre abgrenzen, vgl. SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 27; vgl. dazu COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 729.

298) Vgl. COENENBERG, ebd.; vgl. MOXTER, Bilanzlehre I, 3. Aufl., a.a.O., S. 5.

299) Vgl. SIMON, a.a.O., S. 1. Der Ursprung hierfür liegt in einer Entscheidung des Reichsoberhandelsgerichts aus dem Jahre 1873, vgl. dazu ausführlich, MOXTER, HWR, a.a.O., Sp. 1853 f., und MOXTER, Gewinnermittlung, a.a.O., S. 139 ff.

300) Vgl. MOXTER, ebd., Sp. 1854.

301) Vgl. MOXTER, ebd., Sp. 1854.

302) Vgl. MOXTER, ebd., Sp. 1855.

denen jeder die Vermögensgegenstände verkaufen könnte, so wie das ROHG es forderte, sondern der subjektive Wert des Kaufmanns; ermittelt werden sollte das spezielle Vermögen eines bestimmten Unternehmers[303]. SIMON erkannte also bereits, daß wegen der Person des Kaufmanns in einem Unternehmen mehr an Wert stecken kann als die Summe der zu Verkehrswerten bewerteten Vermögensgegenstände, nur daß er diesen Mehrwert nicht getrennt als originären Firmenwert ausweisen, sondern in die Bewertung der einzelnen Vermögensgegenstände einfließen lassen wollte[304].

In der Lehre SIMONs, die noch juristisch geprägt war, stellte die GuV eine von der Bilanz unabhängige Nebenrechnung dar; dagegen versuchen spätere Autoren die Bilanz mehr betriebswirtschaftlich zu interpretieren und die GuV an die Bilanz zu koppeln[305]. Als bedeutende Vertreter dieser betriebswirtschaftlichen Bilanzauffassung seien hier NICKLISCH[306], OSBAHR[307] und LE COUTRE[308] genannt, wobei insbesondere die beiden letztgenannten zur Entwicklung der modernen statischen Bilanzlehre beigetragen haben[309].

Für OSBAHR ist die Bilanz in erster Linie vom Standpunkt des Unternehmens aus zu sehen: Buchhaltung und Bilanz, die für die Unternehmung ein einheitliches Ganzes bilden, sollen der Erreichung ihrer wirtschaftlichen Ziele dienen[310]. Sie stellen den „geldlich-wirtschaftlichen Aufbau" einer Unternehmung und dessen Veränderungen dar und beherrschen nicht umgekehrt die Geschäftspolitik eines Unternehmens[311]. Interessen, die nicht aus dem Unternehmen, sondern von außen kommen, dürfen keinen Einfluß insbesondere auf die Bewertung nehmen; somit trennt OSBAHR auch die Geschäftsbilanz von der nach außen gültigen Öffentlichkeitsbilanz[312]. Obwohl auch OSBAHR der Vermögensbilanz die größte Bedeutung beimißt, sieht er im vordersten Ziel eines Unternehmens die Erwerbsabsicht im Sinne der Gewinnerzielung[313]. Auch wenn er also den Gewinn als Vermögensmehrung im Sinne eines Reinvermögenszuwachses bezeichnet[314], erkennt er doch die Gewinnermittlungsfunktion der Bilanz an[315]. Für

---

303) Vgl. SIMON, a.a.O., S. 304 ff.
304) Vgl. SIMON, a.a.O., S. 303 f. Allerdings lehnt SIMON eine willkürliche Bewertung ab, der subjektive Wert ist ein individueller Wert, der sorgfältig zu prüfen ist, vgl. SIMON, a.a.O., S. 304.
305) Vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 729; vgl. auch MOXTER, HWR, a.a.O., Sp. 1856.
306) Vgl. NICKLISCH, HEINRICH: Die Betriebswirtschaft, 7. Aufl., Stuttgart 1932. Da NICKLISCH der älteren Bilanzlehre zwar nahesteht, ihr aber nicht eindeutig zuzuordnen ist, kann in diesem Rahmen auf eine Darstellung seiner Bilanzlehre verzichtet werden.
307) Vgl. OSBAHR, WILHELM: Die Bilanz vom Standpunkt der Unternehmung, Die bisherige und zukünftige Gestaltung der Grundfragen des Bilanzproblems, Berlin 1918.
308) Vgl. LE COUTRE, WALTER: Totale Bilanzlehre, a.a.O.
309) Vgl. HEINEN, Handelsbilanzen, a.a.O., S. 39.
310) Vgl. OSBAHR, a.a.O., S. 171 f.
311) Vgl. OSBAHR, ebd., S. 171 und S. 121.
312) Vgl. OSBAHR, ebd., S. 173 und S. 174.
313) Vgl. OSBAHR, ebd., S. XV und S. 94.
314) Vgl. OSBAHR, ebd., S. 96 und S. 4.

den Unternehmer ist es neben der Kenntnis der Vermögenslage ganz entscheidend zu wissen, wie hoch der Reingewinn der Periode ist und welche Faktoren ihn herbeigeführt haben[316]. Daher dürfe es auch in der Geschäftsbilanz keine stillen Reserven geben, wie sie oft durch Bewertung unter Selbstkosten und möglichst schnelle Abschreibungen von Anlagegütern in der Praxis gebildet werden[317]. Für die Unternehmensleitung müßten alle nach außen hin unsichtbaren Vermögenswerte in (Geschäfts-)Bilanz und Buchhaltung als sichtbare Vermögenswerte und auf der Passivseite als offene Kapitalreserven erscheinen[318]. Dagegen kann es durchaus berechtigt sein, nach außen, also in einer Öffenlichkeitsbilanz, stille Reserven zu bilden, wobei als Außenstehende bei einer Kapitalgesellschaft auch die Anteilseigner gelten[319].

Eine bedeutende Erneuerung hat die statische Bilanzlehre durch LE COUTRE erfahren. Er hat mit der Entwicklung der totalen Bilanz zwar an die statische Tradition angeknüpft, kritisierte aber grundsätzlich die Verfolgung eines einzigen Bilanzzieles, wie es sowohl die dynamische Bilanz als auch die statische ursprünglich tat[320]. LE COUTRE verwirft also die bisherigen Bilanzauffassungen nicht - gerade der dynamischen Bilanzlehre zollt er durchaus Anerkennung - , er hält sie jedoch für unzureichend und teilweise auch für unzweckmäßig, weil sie einerseits auf ein monistisches Bilanzziel ausgerichtet sind, andererseits auf einem zu abstrakten Konzept basieren und die unternehmerische Realität zu wenig berücksichtigen[321]. Eine Bilanz kann seiner Ansicht nach nur dann zu einer befriedigenden Lösung aller Bilanzfragen beitragen, wenn sie nicht nur ein einzelnes Ziel verfolgt, sondern auch „die naturgegebenen betriebsorganisatorischen Allgemeinzwecke der Bilanzen"[322] berücksichtigt; aus dieser Forderung entsteht die totale Bilanzlehre, die sich an der Wirtschaftspraxis orientiert und nicht lediglich eine abstrakte Theorie darstellt[323]. LE COUTRE formuliert in aller Deutlichkeit die Wesensverschiedenheit und gleichzeitig die Zusammengehörigkeit der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung. Während die Bilanz ihrer Natur gemäß eine Aufstellung der am Bilanzstichtag im Unternehmen vorhandenen Bestände an Vermögen, Schulden und Eigenkapital sei, die die „materiellen Wirtschaftskräfte" des betreffenden Unternehmens darstelle, habe die

---

315) Maßgeblich sei allerdings in diesem Zusammenhang nicht die Erfolgsziffer, sondern allein das eigene Kapital, vgl. OSBAHR, ebd., S. 130 f.
316) Vgl. OSBAHR, ebd., S. 120.
317) Vgl. OSBAHR, ebd., S. 96 und S. 172.
318) Vgl. OSBAHR, ebd., S. 158. Nach OSBAHR selbst ist die Bildung stiller Reserven übrigens keine Frage der Unterbewertung der Bilanz, sondern eine rein buchhalterische Maßnahme, vgl. OSBAHR, ebd., S. 174.
319) Vgl. OSBAHR, ebd., S. 158.
320) Vgl. LE COUTRE, a.a.O., Sp. 2559.
321) Vgl. LE COUTRE, ebd., Sp. 2559 und Sp. 2563.
322) LE COUTRE, ebd., Sp. 2566 (im Original herausgehoben).

GuV die Aufgabe der Erfolgsermittlung, und zwar insofern, als sie den in der Bilanz passivierten Gewinn als Differenz zwischen Anfangs- und Endvermögen herleiten solle[324]. Somit betont LE COUTRE die Wichtigkeit der Erfolgsermittlung, bleibt aber insoweit bei der (statischen) Überzeugung, daß die GuV eher der erfolgsrechnerischen Untermauerung der Bilanz und der Wirtschaftlichkeitskontrolle diene, nicht aber, daß die Erfolgsermittlung das primäre Ziel der Rechnungslegung sei[325]. LE COUTREs totale Bilanz beruht auf wenigen Grundsätzen: Die Bilanz sei nicht Selbstzweck, sondern diene der Betriebserkenntnis und Betriebsführung, woran sich auch die Gestaltung der Bilanz zu orientieren habe; die Natur der Bilanz sei ebenfalls hinsichtlich ihrer Gestaltung und Verwendung zu beachten[326]. Desweiteren fordert er, daß die Bilanz vollständig, klar und wahr sein und die Aufstellung und Verwendung derselben rationell erfolgen muß[327]. Der Verwendung entsprechend sollten zwei Bilanzen aufgestellt werden: eine interne Bilanz als Grundlage der Kontrolle und Disposition für die Unternehmensleitung und eine externe Bilanz, die den Außenstehenden zur Verfügung gestellt wird[328].

Innerhalb der internen Bilanzen läßt LE COUTRE dementsprechend nur offene Rücklagen zu, stille Reserven dagegen, die durch Nichtaktivierung von Vermögensgegenständen in der Beständebilanz oder durch Unterbewertungen, z. B. durch überhöhte Abschreibungen, entstehen, sind zu vermeiden, weil sie nicht mit der Forderung nach Wahrheit und Klarheit der Bilanz vereinbar sind und daher die Bilanzen für Betriebsvergleiche und Wirtschaftlichkeitskontrollen unbrauchbar machen[329]; denn mit der Legung stiller Reserven werde bewußt Kapital der Kontrolle entzogen und damit auch die Rechenschaftspflicht verletzt, da mit der Bildung stiller Reserven bewußt ein Teil des Gewinns und damit des Kapitals vor dem Bilanzleser versteckt werde[330]. LE COUTRE meint damit jedoch offensichtlich nicht die Rechenschaftspflicht den externen Bilanzadressaten gegenüber, da er in der externen Bilanz stille Reserven für zulässig hält, denn es „braucht nicht jedem Außenstehenden die Finanzlage des Betriebes in allen Teilen offengelegt werden"[331].

---

323) Vgl. LE COUTRE, ebd., Sp. 2559.
324) Vgl. LE COUTRE, ebd., Sp. 2562 f. und Sp. 2561.
325) LE COUTRE beklagt, daß die GuV von der Praxis weitgehend unentwickelt gelassen bzw. sogar bewußt eingeschränkt wurde, wohingegen er der Ansicht ist, daß nur mit der GuV eine Kontrolle der Wirtschaftlichkeit des Betriebes und deren Entwicklung im dynamischen Sinne möglich ist, vgl. LE COUTRE, ebd., Sp. 2561.
326) Vgl. LE COUTRE, ebd., Sp. 2573.
327) Vgl. LE COUTRE, ebd.
328) Vgl. LE COUTRE, ebd., Sp. 2574.
329) Vgl. LE COUTRE, ebd., Sp. 2602.
330) Vgl. LE COUTRE, ebd.
331) LE COUTRE, ebd.

Die heutigen Rechtsvorschriften zur Bilanz basieren auf der statischen Bilanzauffassung, insofern hat sich diese zumindest für die Bilanz im Rechtssinne durchgesetzt[332]. Die Handelsbilanz ist in erster Linie eine Übersicht über den Bestand an Vermögen und Schulden am Bilanzstichtag, die GuV dient primär dem Nachweis des entziehbaren Gewinns im Sinne eines Reinvermögens- oder Eigenkapitalzuwachses und nicht der periodengerechten Ermittlung eines aussagefähigen Gewinns, der geeignet ist, einen Einblick in die Erfolgslage des Unternehmens zum Zwecke der Wirtschaftlichkeitskontrolle zu gewähren[333].

2. Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung[334] und die Generalnorm

a) Stille Reserven als Ausdruck des Vorsichtsprinzips

Gerechtfertigt werden stille Reserven immer wieder mit dem Vorsichtsprinzip, das in der deutschen Rechnungslegung einen sehr großen Stellenwert einnimmt[335]. Daß unternehmerisches Handeln neben einer gewissen Risikobereitschaft auch von Vorsicht in Bezug auf Investitionsentscheidungen, Produktion, Absatz usw. geprägt sein sollte, ist unstreitig[336]. Daneben erstreckt sich der Grundsatz der Vorsicht aber auch auf die externe Rechnungslegung. Was jedoch unter vorsichtiger Bilanzierung zu verstehen ist, ist nicht eindeutig festgelegt[337], wobei sich die Ansichten über die Interpretation des Vorsichtsprinzips im Laufe der Jahrzehnte durchaus geändert haben. Zugrunde liegt dem Vorsichtsprinzip die etwas diffuse Vorstellung vom vernünftigen, vorsichtigen Kaufmann, der sich im Zweifel eher ärmer rechnet als er ist und daher sein Vermögen unter- und seine Schulden überbewertet[338]. Eine solche Interpretation führt allerdings dazu, das die Forderung nach Objektivität nicht mehr erfüllt werden kann, da die Grenze zwischen berechtigter Vorsicht und völliger Willkür nicht mehr zu ziehen ist. Die Vorstellung, das Vorsichtsprinzip solle die Risiken erfassen, indem bei der Bilanzierung

---

332) Vgl. MOXTER, HWR, a.a.O., Sp. 1857.

333) Daher sei heute auch die Gewinnverwendung das Hauptmotiv der Bilanz im statischen Sinne, während früher das Gewicht mehr auf der Schuldendeckungskontrolle gelegen habe, was sich vor allem durch die Betonung des Realisationsprinzips geändert habe, vgl. MOXTER, ebd.

334) Im folgenden kurz GoB.

335) Vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 465; vgl. auch SCHMITZ, a.a.O., S. 85 m. w. N.

336) Vgl. LEFFSON, ebd.

337) Eindeutig ist nur, daß sich das vorsichtige Rechnen nicht auf das Rechnen als solches beziehen kann. LEFFSON bemerkt, daß niemand behaupten würde, vorsichtig gerechnet wäre 3 mal 3 nur acht und nicht neun, vgl. Leffson, GoB, a.a.O., S. 465. Vorsicht kann nur geboten sein bei der Festlegung der Werte, ob man also - um das Beispiel damit weiterzuführen - lieber nur 2 mal 3 rechnen soll (d. h. ein Vermögensgegenstand wird gar nicht aktiviert) oder auch 3 mal 2 (alle drei Vermögensgegenstände werden aktiviert, aber nur mit einem Wert von 2).

338) Vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 466; vgl. SCHMITZ, a.a.O., S. 85.

drohende Verlustrisiken eher zu berücksichtigen seien als mögliche Gewinnchancen[339], ist dann ebenfalls nicht mehr nachzuvollziehen. Das Vorsichtsprinzip könnte dahingehend mißbraucht werden, daß mit ihm Manipulationsspielräume eröffnet würden, die der Verschleierung der Unternehmenssituation dienten[340]. Aus diesem falsch verstandenen Vorsichtsprinzip heraus kommt auch immer wieder der Ruf nach stillen Reserven, die in ertragsstarken Perioden der Selbstfinanzierung dienen und in ertragsschwächeren Perioden als Verlustauffangpotential oder - schärfer formuliert - als Verlust*verschleierungs*potential zur Verfügung stehen sollen[341].

Weil eine derart weite Auslegung des Vorsichtsprinzips notwendigerweise mit anderen GoB, wie dem Grundsatz der Willkürfreiheit oder auch dem *going concern*[342], kollidieren muß, hat sich in der betriebswirtschaftlichen Literatur eine engere Auslegung des Vorsichtsprinzips durchgesetzt, die auch ihren Niederschlag im Bilanzrecht gefunden hat, und zwar konkret in den Vorschriften der §§ 252 Abs. 1 Nr. 4 dHGB und 201 Abs. 2 Nr. 4 öHGB[343]. Das Vorsichtsprinzip drückt sich jedoch, wenn auch nicht explizit genannt, in sämtlichen oben zu den stillen Reserven erörterten Vorschriften des dHGB und öHGB aus, denn z. B. dem Verbot, selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände oder einen originären Firmenwert zu aktivieren, liegt gerade die Idee zugrunde, aus Vorsichtsgründen eine zukünftige, mögliche Gewinnchance bilanziell nicht zu berücksichtigen. Ebenso verhält es sich mit den entsprechenden Bewertungsvorschriften wie beispielsweise dem Anschaffungswertprinzip oder dem Niederstwertprinzip[344]. Auf die konkrete Ausgestaltung des Vorsichtsprinzips wird später noch zurückzukommen sein.

Zunächst stellt sich die Frage, welche Ziele mit dem Vorsichtsprinzip überhaupt verfolgt werden. Das Vorsichtsprinzip ist keine typisch deutsche oder kontinental-europäische Erscheinung; auch die US-amerikanische Rechnungslegung kennt das Vorsichtsprinzip (*conservatism*) als wesentlichen Grundsatz [345]. Die Hintergründe der Vorsicht unterscheiden sich jedoch: In Deutschland und Österreich steht traditionell der Gläubigerschutz als Motiv[346] der

---

339) Vgl. HEINEN, Handelsbilanzen, a.a.O., S. 169 f.; vgl. SCHMITZ, a.a.O., S. 85.
340) Vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 466.
341) Vgl. LEFFSON, ebd.
342) In letzter Konsequenz müßte das Vorsichtsprinzip sonst zu einer Bilanzierung zu Zerschlagungswerten führen, vgl. im einzelnen zu den genannten GoB LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 193 ff. und S. 225 ff.
343) Vgl. SCHMITZ, a.a.O., S. 85; vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 121 f.; vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 467.
344) Vgl. LEFFSON, ebd.
345) Vgl. DEMMING, a.a.O., S. 248.
346) Vgl. die Einteilung von SEICHT, Bilanztheorien, a.a.O., S. 35.

externen Rechnungslegung im Vordergrund[347]. Zwar läßt sich das Vorsichtsprinzip auch mit den Interessen der Eigner und dem Unternehmensinteresse begründen, doch spielt der Gläubigerschutzgedanke die wesentlichere Rolle[348]. Ließe man bei der Rechnungslegung keine oder zu wenig Vorsicht walten, bestünde die Gefahr, daß der Jahresabschluß ein zu optimistisches Bild der Unternehmenslage zeichnete und die Unternehmensleitung deshalb falsche Entscheidungen bezüglich der Gewinnausschüttungen träfe[349]. Werden Gewinne ausgeschüttet, die in Wirklichkeit nicht vorhanden sind, kommt es zu einer Substanzminderung im Unternehmen, die für Gläubiger und Eigner negative Folgen hat, aber auch nicht im Interesse der Unternehmensleitung liegen kann[350]. Mit dem Vorsichtsprinzip wird also das Ziel der Kapitalerhaltung angestrebt, allerdings in erster Linie mit Blick auf die Gläubiger, da diese mit dem Fremdkapital bewußt eine risikoärmere Anlageform gewählt haben[351] und deshalb nach in Deutschland und Österreich vorherrschender Auffassung auch besonderen Schutz genießen.

Grundsätzlich wird das Vorsichtsprinzip dahingehend interpretiert, daß der Gewinn bereits vorsichtig *ermittelt* werden muß, was im Realisationsprinzip und im Imparitätsprinzip konkretisiert wird und in der Forderung Schätzgrößen, wie z. B. die dem Abschreibungsplan zugrundeliegende Nutzungsdauer oder der Verlauf der Abnutzung, so festzulegen, daß der festgesetzte Wert mit einer relativ hohen Wahrscheinlichkeit nicht unterschritten wird, wobei auf keinen Fall ein Wert zu wählen ist, der im ungünstigsten Fall zu erwarten ist[352]. Was aber die Kapitalerhaltung betrifft, so liegt die Überlegung nahe, ob das Vorsichtsprinzip, daß eben aktuell nur bei der Ge-winnermittlung zum Tragen kommt, nicht auch oder überhaupt bei der Gewinnverwendung greifen kann. Im geltenden Bilanzrecht schlägt sich das Vorsichtsprinzip in Ansatz- und Bewertungsvorschriften nieder, die, wie oben erläutert, durchaus zur Bildung stiller Reserven führen können. Genauso vorsichtig könnte es doch aber auch sein, den Gewinn eher optimistisch, oder zumindest realistisch, zu ermitteln, um vor allem den Gläubigern und Aktionären auch die *Gewinnchancen* zu zeigen, jedoch bei der Dividendenpolitik zurückhaltend zu sein, indem bestimmte Teile des ermittelten Gewinns etwa mit einer Ausschüttungssperre belegt werden. Diese Ansätze, Vorsicht eher bei der *Gewinnverwendung* walten zu lassen und statt stiller Reserven offene Rücklagen zu bilden, zeigten sich bereits in der

---

347) Vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 121.
348) Vgl. SCHMITZ, a.a.O., S. 87.
349) Vgl. WÖHE, Bilanzierung, a.a.O., S. 395; vgl. SCHMITZ, a.a.O., S. 87.
350) Vgl. SCHMITZ, a.a.O., S. 87.
351) Vgl. SCHNEIDER, BWL, a.a.O., S. 59.
352) Vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 122; vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 467.

älteren Bilanzlehre[353], wurden aber oft, und werden es bis heute, als problematisch angesehen, weil man befürchtet, daß die Aktionäre sich mit einer niedrigeren Dividende nicht zufriedengeben könnten, wenn ein Unternehmen einen höheren Gewinn ermittelt hat[354]. Der Aktionär soll durch die Bildung stiller Reserven sozusagen vor sich selbst geschützt werden, vor allem aber soll der Gläubiger vor dem Aktionär geschützt werden[355]. Der Schutz der Gläubigerinteressen ist ein durchaus berechtigtes Motiv, ob ihm aber durch die auf die Gewinnermittlung bezogene Interpretation des Vorsichtsprinzips und die darin begründete Rechtfertigung stiller Reserven gedient ist, bleibt zweifelhaft. Besonders die Auflösung stiller Reserven ist vor dem Hintergrund des Vorsichtsprinzips sehr kritisch zu sehen. Denn die stille Auflösung von Reserven macht es einem Unternehmen möglich, Verluste auszugleichen, ohne daß dies nach außen erkennbar ist, so daß eine etwaige Krise, in die das Unternehmen geraten ist, Gläubigern und Aktionären verborgen bleibt[356]. Welche Gefahr für den Gläubiger größer ist, Aktionäre, die zu hohe Dividenden fordern, oder die Verschleierung von Unternehmenskrisen, soll an dieser Stelle dahingestellt bleiben[357].

b) Realisationsprinzip, sachliche Abgrenzung und Imparitätsprinzip

Das Realisationsprinzip als solches sagt noch nichts über eine vorsichtige oder unvorsichtige, besser gesagt optimistische, Bilanzierung aus. Erst mit der Festlegung des Realisationszeitpunktes und der imparitätischen[358] Behandlung von Verlusten wird es zu einer Ausprägung des Vorsichtsprinzips[359]. Das Realisationsprinzip ist in §§ 252 Abs. 1 Nr. 4 2. Halbsatz dHGB und 201 Abs. 1 Nr. 4 lit. a öHGB so formuliert, daß Gewinne nur zu berücksichtigen sind, wenn sie am Abschlußstichtag realisiert sind. Das Imparitätsprinzip dagegen ist nicht ausdrücklich im Gesetz verankert; das Vorsichtsprinzip verlangt eine ungleiche Behandlung von

---

[353] Vgl. SCHMALENBACH, Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 153; vgl. KOSIOL, Pagatorische Bilanz, a.a.O., S. 447 und 972.

[354] Dagegen setzten KRONSTEIN und CLAUSSEN das Konzept der „gläsernen, aber verschlossenen Taschen", nach dem über die Gewinnverwendung nicht die Hauptversammlung, sondern der Vorstand entscheiden sollte, vgl. KRONSTEIN, HEINRICH/ CLAUSSEN, CARSTEN PETER: Publizität und Gewinnverteilung im neuen Aktienrecht, Frankfurt 1960, S. 121 ff., besonders 136. Vgl. dazu auch KROPFF, Mobilisierung, a.a.O., S. 67.

[355] Vgl. den „dividendenhungrigen Aktionär" bei WALB, Finanzwirtschaftliche Bilanz, a.a.O., S. 92 ff.

[356] STÜTZEL formulierte das so: „Reserven als solche sind Verlustdeckungspotential. Stille von Reserven ist Verlust-Verschleierungspotential." STÜTZEL, Diskussionsbeitrag, a.a.O., S. 249.

[357] Entscheidend dabei ist auch, ob der Gläubiger am Vermögen oder am Erfolg der Unternehmung interessiert ist, was aber wieder zu den Bilanzauffassungen und damit an dieser Stelle zu weit führt. Auf diesen Problemkreis wird noch innerhalb der Interessen der einzelnen Bilanzadressaten und der Funktionen der Rechnungslegung einzugehen sein.

[358] imparitätisch von lat: imparis = ungleich.

[359] Vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 467 f.

Gewinnen und Verlusten, indem noch nicht realisierte Gewinne nicht zu berücksichtigen sind, Verlustrisiken, wenn sie sich mit hinreichender Sicherheit abzeichnen, dagegen antizipiert werden müssen[360].

Das Realisationsprinzip dient in erster Linie der Ermittlung eines vergleichbaren Jahreserfolges als Teil des Totalerfolges einer Unternehmung[361]. Mit Hilfe des Realisationsprinzips soll eine Abgrenzung der Perioden vorgenommen werden, weshalb man es als Abgrenzungsprinzip bezeichnen könnte[362]. Der Ermittlung des Periodenerfolgs liegt die Entscheidung zugrunde, welche Aus- und Einzahlungen der Periode als erfolgswirksam, d. h. als Aufwand und Ertrag zugerechnet werden, welche Zahlungen, die bereits geleistet wurden oder erst nach Ende der Periode geleistet werden, ebenfalls im Rechnungsjahr erfolgswirksam verrechnet werden sollen und welche Zahlungen lediglich als „Zahlungsspeicher" in die Bilanz einzustellen sind[363]. Das Realisationsprinzip ist damit der elementare Grundsatz der periodengerechten Gewinnermittlung, mit dessen Hilfe festgelegt wird, mit welchem Wert ein Vermögensgegenstand von der Beschaffung bis zum Ausscheiden durch Veräußerung oder in sonstiger Weise bilanziert wird und in welchem Zeitpunkt ein Gewinn aus einem Umsatzakt als am Markt realisiert anzusehen ist[364]. Damit zeichnet sich das Realisationsprinzip durch zwei Komponenten aus[365], durch das Anschaffungswertprinzip und das Periodisierungsprinzip[366].

---

360) Vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 117; vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 468; vgl. auch zur Verankerung des Realisationsprinzips im Bilanzrecht und deren Geschichte MOXTER, ADOLF: Das Realisationsprinzip - 1884 und heute, BB 1984, S. 1780 - 1786, hier S. 1780 f.

361) Vgl. BAETGE, JÖRG: Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, DB 1986, Beilage Nr. 26/86, S. 1 - 15, hier S. 11; vgl. auch WACKET, KARL HEINZ: Realisations- und Imparitätsprinzip bei monetärer Interpretation von Warenbeschaffung und -absatz, BB 1990, S. 239 - 247, hier S. 239.

362) So wie das Imparitätsprinzip und die Abgrenzung der Sache und der Zeit nach, vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 114. LEFFSON bspw. hält das Realisationsprinzip für ein „ausgezeichnetes Mittel zum Zweck der Periodenabgrenzung...", LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 299, dem folgend auch MOXTER, ADOLF: Das System der handelsrechtlichen Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung, in Der Wirtschaftsprüfer im Schnittpunkt nationaler und internationaler Entwicklungen, Festschrift zum 60. Geburtstag von Klaus von Wysocki, hrsg. von Gerhard Gross, Düsseldorf 1985, S. 17 - 28, hier S. 22. BAETGE bezeichnet es dagegen als Definitionsprinzip, da es den Erfolg einer Periode definiert, vgl. BAETGE, GoB, a.a.O., S. 6, Übersicht 3, und S. 11.

363) Vgl. BAETGE, ebd., S. 11.

364) Vgl. BAETGE, ebd., S. 11.

365) Aus dem Grund meint KOCH, daß das Realisationsprinzip in seiner heutigen Fassung den Anforderungen an die GoB nicht genügt, vor allem weil es der Forderung nach Homogenität nicht entspricht, vgl. KOCH, HELMUT: Das Realisationsprinzip und die Berücksichtigung von Preisänderungen im Jahresabschluß, zfbf 1987, S. 419 - 430, hier S. 421 und S. 422.

366) Vgl. MOXTER, Realisationsprinzip, a.a.O., S. 1783; vgl. auch KOCH, Realisationsprinzip und Preisänderungen, a.a.O., S. 423. KOCH beschränkt allerdings aufgrund der Heterogenität das Realisationsprinzip auf das Periodisierungsprinzip oder, wie er es formuliert, *„Prinzip der vergangenheitsbezogenen Erfolgsrechnung"*, vgl. KOCH, ebd., S. 423.

Das Anschaffungswertprinzip folgt offensichtlich aus dem Inhalt des Realisationsprinzips, und zwar insofern, als Wertsteigerungen bei den Aktiva bzw. Wertminderungen bei den Passiva erst bilanziell berücksichtigt werden dürfen, wenn sie durch Umsatz realisiert sind; bis dahin dürfen die Vermögensgegenstände höchstens mit ihren Anschaffungs- und Herstellungskosten angesetzt werden[367]. Auch im Anschaffungswertprinzip liegt ein Ansatz zur Periodenabgrenzung, indem das Realisationsprinzip ergänzend die Fortführung der Anschaffungs- und Herstellungskosten festlegt. Grundsätzlich werden Güter, die am Abschlußstichtag im Unternehmen vorhanden sind, mit Anschaffungs- und Herstellungskosten aktiviert, während verbrauchte, d. h. veräußerte oder abgeschriebene Güter mit ihren Anschaffungskosten den Periodenerfolg belasten. Zusätzlich werden bei abnutzbaren Gütern die Anschaffungskosten durch die periodenweise Verminderung der Anschaffungskosten um Abschreibungen erst dann gewinnmindernd berücksichtigt, wenn sie durch Verbrauch zu Aufwand werden. Auf diese Weise bleibt der Beschaffungsvorgang in der jeweiligen Periode erfolgsneutral, der Aufwand wird den Perioden des Verbrauchs zugeordnet[368].

Die zweite Komponente des Realisationsprinzips, das Periodisierungsprinzip, legt den Zeitpunkt fest, in dem Güter nicht mehr mit ihren - fortgeführten - Anschaffungskosten aktiviert werden, sondern zugunsten der Erfolgsrechnung der Umsatz in Höhe des am Markt erzielten Absatzpreises als realisiert angesehen werden kann[369]. Im bzw. ab dem Realisationszeitpunkt ist nicht mehr der Anschaffungspreis, sondern der Umsatzerlös in Form von Zahlungsmittel- oder Forderungszugang Bewertungsmaßstab[370]. Auf die Art der Realisation soll hier nicht näher eingegangen werden, sondern nur auf die Festlegung des Realisationszeitpunktes. Grundsätzlich gibt es drei mögliche Zeitpunkte, die in Betracht kommen und die in der Regel, außer bei Bargeschäften, auseinanderfallen: der Zeitpunkt des Vertragsschlusses, der Lieferungs- oder Leistungszeitpunkt und der Zeitpunkt des Zahlungseingangs[371]. Während der Zeitpunkt des Vertragsschlusses bezüglich der Gewinnrealisation der unsicherste ist, stellt der letztgenannte das andere Extrem dar; von eventuellen Gewährleistungsansprüchen abge-

---

367) Vgl. MOXTER, Realisationsprinzip, a.a.O., S. 1783.

368) Vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 254.

369) Vgl. BAETGE, GoB, a.a.O., S. 11.

370) „Im Realisationszeitpunkt vollzieht das Gut bzw. die Leistung einen Wertsprung zum Absatzmarkt ...", BAETGE, ebd. Der These des Wertsprungs könnte entgegengehalten werden, daß der Wert eines Gutes dem Ertrag stetig entgegenreift, da der Absatz nur eine Phase der Unternehmenstätigkeit sei, vgl. SPROUSE, ROBERT T./ MOONITZ, MAURICE: A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises, Accounting Research Study No. 3, hrsg. von AICPA, New York 1962, S. 13 ff.. Vgl. zu dieser Gegenthese, die auch der *percentage of completion method* zugrunde liegt, LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 249 f.

371) Vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 258. Hier wurde allerdings eine chronologische Reihenfolge der Zeitpunkte gewählt.

sehen ist hier eine Gewinnrealisation am sichersten anzunehmen[372]. Dagegen spricht aber, daß alle Geschäfte, bei denen die Zahlung des Abnehmers noch aussteht, trotz erfolgter Leistung des Unternehmers als schwebende Geschäfte und die Differenz zwischen Anschaffungs- und Herstellungskosten und Rechnungsbetrag, also der Erfolgsbeitrag, als Wertberichtigung bilanziert werden müßten. Das behinderte allerdings eine sinnvolle Periodenabgrenzung und widerspräche dem Erfordernis der sachlichen Abgrenzung[373]. Daher erscheint es sinnvoll, als Realisationszeitpunkt den Zeitpunkt der Leistungsbewirkung zu wählen; dieser Punkt ist erreicht, wenn der Vertrag abgeschlossen wurde, die Lieferung oder Leistung erbracht wurde, so daß die Güter in den Verfügungsbereich des Leistungsempfängers gelangt sind und die Gefahr auf ihn übergegangen ist und schließlich Abrechnungsfähigkeit gegeben ist[374]. Entscheidend ist die Lieferung, nicht die Erteilung der Rechnung, da die Forderung gegen den Leistungsempfänger erst durch die Lieferung entsteht[375]. Vorauszahlungen wären demzufolge reine Finanzierungsvorgänge, Teillieferungen könnten dagegen bereits eine teilweise Realisation bedeuten[376].

Das Realisationsprinzip dient somit der Ermittlung eines *umsatzbezogenen* Gewinns, was bestimmte Abgrenzungen in Form von Aktivierungen und Passivierungen erfordert[377]. Wird beispielsweise Anlagevermögen angeschafft, so werden die dafür anfallenden Ausgaben zunächst - erfolgsneutral - aktiviert, um sie dann an Hand von Abschreibungen den entsprechenden Umsätzen zuzurechnen; ebenso müssen künftige Ausgaben, die bereits in der laufenden Geschäftsperiode Umsätze alimentiert haben, in dieser Periode passiviert werden[378]. In Verbindung mit der sachlichen Abgrenzung, die besagt, daß der Faktorverbrauch, der sachlich auf bestimmte Unternehmensleistungen bezogen ist, unabhängig vom Zahlungszeitpunkt der Periode zuzuordnen ist, in der auch die entsprechenden Erträge als realisiert gelten[379], muß das Realisationsprinzip eigentlich als dynamisches Prinzip der periodengerechten Gewinnermittlung verstanden werden[380]. Schon das Imparitätsprinzip paßt nicht in dieses Konzept, denn es fordert, daß unrealisierte Verluste, die sich mit hinreichender Sicherheit abzeichnen,

---

372) Vgl. dazu ausführlich LEFFSON, ebd., S. 260 - 264.

373) Vgl. LEFFSON, ebd., S. 259; anders SCHNEIDER, DIETER: Realisationsprinzip und Einkommensbegriff, in Bilanzfragen, Festschrift zum 65. Geburtstag von Ulrich Leffson, Düsseldorf 1976, S. 101 - 118, hier S. 116 f.; vgl. auch SCHNEIDER zum Prinzip der Barrealisation, BWL, a.a.O., S. 170 ff.

374) Vgl. BAETGE, GoB, a.a.O., S. 11; vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 262 f.

375) Vgl. LEFFSON, ebd., S. 263.

376) Bei langfristiger Fertigung wird eine solche Teilrealisation größtenteils in der Literatur nur aufgrund von vereinbarten Teilabrechnungen akzeptiert, was dem oben gesagten widerspricht und daher so auch abzulehnen ist, vgl. LEFFSON, ebd., S. 280.

377) Vgl. MOXTER, Realisationsprinzip, a.a.O., S. 1783 f.

378) Vg. MOXTER, ebd., S. 1784.

379) Vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 301; vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 116 f.

antizipiert werden müssen. Im Sinne einer periodengerechten Erfolgsermittlung dürften Verluste auch erst dann berücksichtigt werden, wenn sie „realisiert" sind. Insofern schränkt das Imparitätsprinzip nicht nur das Realisationsprinzip ein[381], es widerspricht auch dem Grundsatz der sachlichen und zeitlichen Abgrenzung. Mit Hilfe von Anschaffungswertprinzip, Realisationsprinzip sowie sachlicher und zeitlicher Abgrenzung könnte theoretisch eine systematische und willkürfreie Periodisierung der Aufwendungen und Erträge vorgenommen werden, dagegen besteht zwischen dem Imparitätsprinzip und den vorher genannten Prinzipien eine grundsätzliche Antinomie, zumal das Imparitätsprinzip nicht ausreichend konkretisiert ist[382]. Auf eine Diskussion dieser Grundsatzantinomie kann hier verzichtet werden[383], vielmehr stellt sich die Frage, wie die konkreten Bilanzvorschriften, die, wie oben erörtert, zur Bildung stiller Reserven führen können, vor dem Hintergrund dieser Abgrenzungsprinzipien und dem hier als systemfremd[384] bezeichneten Imparitätsprinzip zu sehen sind.

Zunächst sollen die Bilanzierungsreserven untersucht werden. Selbsterstelltes immaterielles Anlagevermögen sowie der originäre Firmenwert dürfen nicht aktiviert werden. Um bei den immateriellen Vermögensgegenständen zu bleiben, stellt sich die Frage, womit diese Nichtaktivierung in theoretischer Hinsicht zu rechtfertigen ist. Durch eine Aktivierung werden noch keine Gewinne ausgewiesen, sondern der Beschaffungs- oder Herstellungsvorgang wird erfolgsneutral erfaßt. Gewinne würden erst ausgewiesen, wenn sie aus der betrieblichen Nutzung des immateriellen Anlagevermögens entstehen. Bei einer Produktionsanlage als materiellem Vermögensgegenstand wäre das dann, wenn Güter, die mit der Maschine produziert wurden, veräußert werden. Die Anschaffungs- und Herstellungsaufwendungen werden erst durch Abschreibungen erfolgsmindernd berücksichtigt und so entsprechend den Erträgen periodisiert; das entspricht, wie oben dargelegt, dem Realisationsprinzip und der sachlichen Abgrenzung. Der Herstellungsaufwand für immaterielle Vermögensgegenstände dagegen wird, unabhängig davon, ob er in Zukunft Umsätze alimentiert, weder verursachungsgerecht periodisiert noch den sachlich mit ihm zusammenhängenden Erträgen gegenübergestellt. Er belastet in der Herstellungsperiode die Erfolgsrechnung, obwohl der Vermögensgegenstand weder

---

380) Vgl. dazu auch MOXTER, Realisationsprinzip, a.a.O., S. 1784.

381) Vgl. Moxter, GoB, a.a.O., S. 23.

382) Vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 339 f.

383) Vgl. ausführlich zur Grundsatzantinomie und entsprechenden Lösungsansätzen, LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 339 ff. Eine Erörterung dieser Problematik führte hier zu weit; der Hinweis auf das Problem soll lediglich dem Einstieg in die Widersprüchlichkeit der hier dargestellten GoB und der hinzukommenden Schwierigkeit hinsichtlich der Rechtfertigung der stillen Reserven mit eben diesen GoB dienen.

384) Systemfremd insofern, als Anschaffungswertprinzip, Realisationsprinzip und sachliche und zeitliche Abgrenzung ein geschlossenes System zur Ermittlung eines periodengerechten Gewinns bilden, dem das Imparitätsprinzip widerspricht.

veräußert noch verbraucht wurde[385]. Stille Reserven, die aufgrund des Aktivierungsverbots für selbsterstellte immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens entstehen können, sind somit mit den Abgrenzungsprinzipien nicht zu rechtfertigen. Auch das Imparitätsprinzip greift hier nicht, denn das setzte voraus, daß aus der Herstellung eines immateriellen Vermögensgegenstandes mit Sicherheit ein Verlust zu erwarten ist, der durch die sofortige Einstellung der Aufwendungen in die GuV antizipiert werden müßte. Das ist aber genausowenig der Regelfall wie bei entgeltlich erworbenen immateriellen oder selbsterstellten materiellen Vermögensgegenständen. Dennoch besteht in beiden Fällen eine Aktivierungspflicht. Was tatsächlich hinter dem Aktivierungsverbot steht, hat wenig mit den GoB zu tun und noch weniger mit der Ermittlung eines umsatzbezogenen, periodengerechten Gewinns. Gerechtfertigt wird es vom Gesetzgeber global mit dem vom Gläubigerschutz geprägten Vorsichtsprinzip, hinter dem eben nicht die Idee der Erfolgsermittlung, sondern letztlich wieder der Zerschlagungsgedanke steht. Die Nichtaktivierung wird begründet mit der Unsicherheit hinsichtlich des Wertes im Konkursfall. Ebenso verhält es sich mit dem originären Firmenwert und den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen: Für den *derivativen* Firmenwert gewährt der Gesetzgeber ein Ansatzwahlrecht, weil der Wert über den Kaufpreis konkretisiert ist, obwohl die Ertragsaussichten genauso wenig sicher sind wie beim originären Firmenwert[386]. Vorsicht wird hier also eher im Hinblick auf die Werthaltigkeit im Zerschlagungsfall als bezogen auf die Erfolgsermittlung verstanden, das Realisationsprinzip als Grundlage für die Ermittlung eines *verteilungsfähigen*, nicht eines unbedingt vergleichbaren Gewinns, weshalb die Aktivierung der vorgenannten Vermögensgegenstände bilanzrechtlich nicht zulässig ist[387]. Mit einem dyna-

---

[385] Vgl. zur Aufwandsentstehung LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 254, und auch MOXTER, GoB, a.a.O., S. 22.

[386] Betriebswirtschaftlich könnte eine Nichtaktivierung mit dem Ziel der, wie SCHNEIDER es nennt, versteckten Selbstfinanzierung gerechtfertigt werden, wenn Ausgaben getätigt werden, die künftig nutzenstiftend wirken, ohne zu einem aktivierungsfähigen Vermögensgegenstand zu führen - etwa bei Ausgaben für die Schaffung eines originären Firmenwertes oder Forschungsausgaben für die Erstellung eines Patentes -; das trifft aber nur dann zu, wenn die Ausgaben bewußt, aus Selbstfinanzierungsgründen, für nicht aktivierungsfähige Vermögensgegenstände gemacht werden, was SCHNEIDER für unwahrscheinlich hält, vgl. SCHNEIDER, Investition, a.a.O., S. 65 f. Daß es Bestrebungen gibt, in nicht aktivierungsfähige Vermögenswerte zu investieren, zeigt beispielsweise § 2 Abs.2, Satz 2 und 3 öEStG.

[387] Vgl. MOXTER, Realisationsprinzip, a.a.O., S. 1784. MOXTER ist der Ansicht, daß durch eine Aktivierung ein nicht verteilungsfähiger Gewinn ausgewiesen würde, vgl. ebd., was m.E. nur so verstanden werden kann, daß der Gewinn deshalb nicht ausgeschüttet werden kann, weil er stattdessen in die Herstellung der immateriellen Vermögenswerte investiert wird. Denn in der Herstellungsperiode belastet der Herstellungsaufwand Gewinne, die aus völlig anderen, mit der Schaffung des immateriellen Vermögensgegenstandes in keiner Weise zusammenhängenden Umsatzerlösen stammen, wodurch stille Reserven entstehen. Eine erfolgsneutrale Aktivierung dagegen ermöglicht den Ausweis des in der Periode dem Realisationsprinzip entsprechend realisierten Gewinns. Möglicherweise könnte eine Aktivierung aber mit einer Ausschüttungssperre verbunden werden.

misch verstandenen Realisationsprinzip sind Bilanzierungsreserven m. E. jedenfalls nicht zu rechtfertigen[388].

Zu den Ingangsetzungsaufwendungen wurde bereits ausgeführt, daß im Sinne einer strengen Periodenabgrenzung an sich auch eine Aktivierungspflicht bestehen müßte[389]. Da die gesetzlichen Gründe allerdings nicht im Ziel der Periodenabgrenzung, sondern lediglich in der Vermeidung einer Überschuldung oder Unterbilanz in der Anfangsphase eines Unternehmens liegen, läßt sich auch eine Nichtaktivierung der Ingangsetzungsaufwendungen kaum mit den Abgrenzungsprinzipien rechtfertigen, zumal durch diese Aufwendungen aus anderen Umsatzgeschäften realisierte Gewinne, falls solche in der Ingangsetzungsphase überhaupt vorhanden sind, wieder kompensiert werden, so daß der Gewinn aus Sicht des Realisationsprinzips zu niedrig ausgewiesen wird[390]. Hinter dem Wahlrecht steht daher wieder die Befürchtung, daß mit den Ingangsetzungsaufwendungen etwas aktiviert wird, was im Liquidationsfall zugunsten der Gläubiger nicht verwertbar ist. Ein so verstandenes Vorsichtsprinzip ist mit dem Grundsatz der Unternehmensfortführung ebenfalls nicht vereinbar.

Auf das Problem der Gewinnrealisation bei Langfristfertigung zurückkommend ist festzustellen, daß das Verbot eines anteiligen Gewinnausweises dem Realisationsprinzip dann entspricht, wenn der Realisationszeitpunkt an der Lieferung des Vermögensgegenstandes festgemacht wird, obwohl es mit einer korrekten Periodenabgrenzung nicht zu vereinbaren ist. Die Bildung stiller Reserven ginge in diesem Fall also konform mit dem Realisationsprinzip. Gerade im Fall der Fertigung über mehrere Jahre stellt sich aber die Frage, ob die Festlegung der Gewinnrealisation im Lieferzeitpunkt nicht zu streng ist und ob hier nicht ein ausnahmsweises Abgehen von dieser Interpretation zulässig ist[391]. Denn es erscheint nicht gerechtfertigt, den gesamten Gewinn einer einzigen Periode zuzurechnen, in der dagegen nur ein Teil der Leistung erbracht worden ist[392]. Eine Verteilung der Erträge auf die Perioden, in denen sie durch Leistungserstellung verursacht wurden, und dementsprechende Zuordnung zu den sachlich mit ihnen zusammenhängenden Aufwendungen entspräche dem Grundsatz der sachlichen Abgrenzung, allerdings bestünde aufgrund des Fehlerrisikos bei der Ertragsschätzung

---

388) Darüber hinaus ist es sehr fraglich, ob eine statische Uminterpretation des an sich eher dynamischen Realisationsprinzips zur Rechtfertigung stiller Reserven akzeptabel ist. Diese Frage kann allerdings erst vor dem Hintergrund der Funktionen des Jahresabschlusses und unter Berücksichtigung der Interessen der Bilanzadressaten beantwortet werden. Die obigen Betrachtungen sind rein bilanztheoretischer Natur.

389) Vgl. Kapitel 2, II.1.b) (1).

390) Vgl. ebd.

391) Vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 278.

392) Vgl. LEFFSON, ebd., S. 279.

immer die Gefahr, daß Gewinne ausgewiesen würden, die sich später als nicht realisierbar erweisen[393].

Das Niederstwertprinzip, das im Handelsrecht in den außerplanmäßigen Abschreibungen zum Ausdruck kommt, wird allgemein mit dem Imparitätsprinzip gerechtfertigt. Das Imparitätsprinzip wiederum soll insoweit dem Vorsichtsprinzip dienen, als es den umsatzbezogenen Gewinn einschränkt auf einen „verlustantizipierenden" umsatzbezogenen Gewinn[394]. Inwieweit sich außerplanmäßige Abschreibungen tatsächlich als Instrument der Verlustantizipation eignen, bedarf einer näheren Betrachtung. Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens müssen gemäß dem strengen Niederstwertprinzip auf den niedrigeren Marktpreis oder, wenn dieser nicht zu ermitteln ist, auf den niedrigeren beizulegenden Wert abgeschrieben werden. Wird aber der Marktpreis als Beschaffungsmarktpreis interpretiert oder der beizulegende Wert aus dem Wiederbeschaffungspreis ermittelt, so läßt sich daraus noch kein Verlust prognostizieren; Differenzen zwischen gezahltem Preis und gesunkenem Wiederbeschaffungspreis sind lediglich als Opportunitätskosten im Sinne entgangener Gewinne zu sehen, da der Unternehmer vergleichsweise zu teuer eingekauft hat[395]. Nur wenn auf den niedrigeren Absatzpreis abgeschrieben würde, könnte ein zu erwartender Verlust im Sinne des Imparitätsprinzips antizipiert werden[396]. Beim Anlagevermögen gilt bekanntlich das gemilderte Niederstwertprinzip, dem gemäß Vermögensgegenstände nur bei dauernder Wertminderung auf den niedrigeren beizulegenden Wert abzuschreiben sind, bei vorübergehender Wertminderung besteht dagegen ein Wahlrecht, das bei Kapitalgesellschaften allerdings lediglich für Finanzanlagen gilt. Außerplanmäßige Abschreibungen bei Vermögensgegenständen des Anlagevermögens sind vor dem Hintergrund der Verlustantizipation besonders kritisch zu sehen, da sie nicht zum Verkauf bestimmt sind, sondern der Leistungserstellung dienen[397]. Hier zeigt sich

---

[393] Die Methoden der anteiligen Gewinnrealisation sollen später im Vergleich mit den US-amerikanischen Standards und den IAS kritisch erörtert werden. An dieser Stelle soll der Verweis auf einschlägige Literatur genügen. Vgl. dazu ausführlich LEFFSON, ebd., S. 281 ff.

[394] Vgl. MOXTER, GoB, a.a.O., S. 24.

[395] Vgl. MÜLLER, URSULA: Imparitätsprinzip und Erfolgsermittlung, DB 1996, S. 689 - 695, hier S. 689.

[396] MÜLLER vertritt die Ansicht, daß Handels- und Steuerrecht nur eine Abschreibung auf den Wiederbeschaffungspreis zulassen, vgl. MÜLLER, ebd., S. 689 f. Tatsächlich ist der beizulegende Wert im Handelsrecht nicht definiert, so daß die Auslegung weitgehend anhand der GoB erfolgen muß; in der Regel fällt unter das Niederstwertprinzip aber auch die retrograde, verlustfreie Bewertung, die auf der Basis des erwarteten Veräußerungserlöses erfolgt, vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 243. Insgesamt wird eine am Wiederbeschaffungswert orientierte Deutung des Niederstwertprinzips in der Literatur kritisch beurteilt, vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 363; vgl. vor allem KOCH, HELMUT: Die Problematik des Niederstwertprinzips, WPg 1957, S. 1 - 6, S. 31 - 35, S. 60 - 63, besonders S. 1, 34 f., 61, 63.

[397] Die außerplanmäßige Abschreibung wirkt hier zweifach, in der Periode der Abschreibung kommt es zu einer Gewinnminderung, gleichzeitig sinkt aber die Berechnungsgrundlage für die planmäßigen Abschreibungen in den Folgeperioden, wodurch in den Folgeperioden gemessen an der eigentlichen Leistungserstellung ein zu hoher Gewinn ausgewiesen wird. Vgl. Kapitel 2, II.2.c) (1); vgl. auch MÜLLER, ebd., S. 691.

auch die grundsätzliche Problematik des Imparitätsprinzips und seiner Konkretisierung im Niederstwertprinzip aus der Sicht der Erfolgsermittlung. Die Ermittlung eines aussagefähigen, vergleichbaren Periodenerfolgs wird durch außerplanmäßige Abschreibungen erheblich gestört, da es sehr zweifelhaft ist, ob man aus einer Wertminderung am „ruhenden" Vermögen automatisch auf eine Ertragsminderung aus dem Leistungserstellungsprozeß schließen kann[398]. Es werden dadurch Elemente der Vermögensermittlung und der Erfolgsermittlung zu Lasten letzterer vermischt. Eine außerplanmäßige Abschreibung wäre also bei Gegenständen des Anlagevermögens, die *nicht* aus spekulativen Gründen gehalten werden, zum Zwecke der Verlustantizipation nur zu rechtfertigen, wenn sich Umsatzeinbrüche abzeichnen. Der gesunkene Wiederbeschaffungspreis einer Produktionsanlage steht jedoch in keiner Beziehung zu den realisierbaren Umsätzen aus dem Absatz der mit der Anlage gefertigten Güter, denn dem Abwertungsaufwand steht in der Periode kein sachlich zusammenhängender Umsatzerlös gegenüber[399]. Ein antizipationsfähiger, weil drohender Verlust entsteht nur, wenn den Aufwendungen Erträge gegenüberstehen, die selbige unterschreiten[400]. Die Berücksichtigung von Wertminderungen entspricht daher nicht dem Zweck der Verlustantizipation im Sinne des Imparitätsprinzips, sondern ist eher als Berücksichtigung des Investitionsrisikos im Hinblick auf die gesunkenen Wiederbeschaffungspreise zu sehen[401] [402]. Demzufolge sind stille Reserven, die aufgrund von handelsrechtlichen Abwertungs- und Aufwertungswahlrechten gebildet werden können, im Hinblick auf Realisationsprinzip und Imparitätsprinzip kaum zu rechtfertigen und daher kritisch zu beurteilen.

c) Stille Reserven vor dem Hintergrund des *true and fair view*

Einer der wesentlichen Grundsätze in der angloamerikanischen externen Rechnungslegung ist der Grundsatz der *fair presentation*. Über die angelsächsische Rechnungslegung ist so das Konzept des *true and fair view* in die 4. EG-Richtlinie gelangt[403]. Im dHGB wurde der *true and fair view* in § 264 Abs. 2 dahingehend umgesetzt, daß der Jahresabschluß der Kapitalge-

---

398) Vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 360. Anders HEINEN, Handelsbilanzen, a.a.O., S. 169.

399) Vgl. LEFFSON, ebd., ähnlich MÜLLER, a.a.O., S. 692, kritisch HEINEN, ebd.

400) Vgl. WÜSTEMANN, JENS: Funktionale Interpretation des Imparitätsprinzips, zfbf 1995, S. 1029 - 1043, hier S. 1039. WÜSTEMANN schließt ebenfalls daraus, daß das Imparitätsprinzip nur die Antizipation von Abgangsverlusten, nicht von reinen Zeitwertverlusten rechtfertigt, das gemilderte Niederstwertprinzip ist damit gar nicht mit dem Imparitätsprinzip vereinbar.

401) Vgl. WACKET, a.a.O., S. 245.

402) Auch das Argument der Kapitalerhaltung kann daher nicht recht überzeugen, vgl. MÜLLER, a.a.O., S. 692 ff.; anders BAETGE, GoB, a.a.O., S. 13.

403) Vgl. BEINE, FRANK: Scheinkonflikte mit dem True and Fair View, WPg 1995, S. 467 - 475, hier S. 468.

sellschaft unter Beachtung der GoB ein „den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage" zu vermitteln hat. Wenn besondere Umstände dazu führen, daß der Jahresabschluß ein solches Bild nicht vermitteln kann, so ist dies im Anhang zu erläutern. § 222 Abs. 2 öHGB enthält eine von Art. 2 Abs. 3 der 4. EG-Richtlinie abweichende Formulierung: Der Jahresabschluß soll ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Ertrags und Finanzlage vermitteln. Sicher ist diese Formulierung wesentlich glücklicher gewählt und entspricht eher dem Wortsinn des englischen *true and fair view*; *true* und *fair* meint, daß die Lage des Unternehmens wahrheitsgemäß und *unmißverständlich* dargestellt werden soll[404]. Die Forderung des § 264 Abs. 2 dHGB nach einer Abbildung der tatsächlichen Verhältnisse läßt dagegen befürchten, daß an den Jahresabschluß zu hohe Erwartungen gestellt werden, die er nicht zu erfüllen in der Lage ist[405]. Denn allein die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als solche ist bereits problematisch; so müßte das Vermögen korrekterweise als Barwert der künftigen Zahlungen an die Eigner ausgewiesen werden, da Vermögen nicht die Summe der Vermögensgegenstände, wie die Bilanz es darstellt, bedeutet, sondern die Fähigkeit, in Zukunft Zahlungen zu alimentieren[406]. Ebenso unvollkommen muß der Einblick in die Finanzlage aufgrund der Bilanz bleiben, denn die Liquidität eines Unternehmens kann nur mit einem detaillierten Finanzplan abgebildet werden[407]. Die Ertragslage einer Unternehmung wird wiederum von der unzureichenden Darstellung der Vermögenslage beeinflußt, da bestimmte Vermögenswerte, die unter Umständen die Basis für künftige Erfolge bilden, nicht in der Bilanz erscheinen. Das gilt besonders, wenn man unter Ertragslage nicht lediglich den Periodenerfolg des betreffenden Geschäftsjahres versteht, sondern die Ertragskraft des Unternehmens, die aber ebenso wie die Vermögens- und Finanzlage nur aufgrund von zukunftsbezogenen Informationen zu beurteilen ist[408]. Darin liegt die grundsätzliche Problematik des *true and fair view* im Hinblick auf die Gesetzessystematik und die bilanztheoretische Ausrichtung der deutschen Rechnungslegung. Bereits die Abbildung der

---

[404] Ein Prinzip der fair presentation ist die Zuverlässigkeit der Informationen (reliability); die Daten sollen objektiv nachprüfbar sein, vgl. DEMMING, a.a.O., S. 245. Andererseits wurde die ursprüngliche Formulierung des § 149 Abs. 1 dAktG 1965 „... möglichst sicherer Einblick ..." aber wohl gerade von Großbritannien abgelehnt, so daß der Wortlaut „... ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild ..." gewählt wurde, vgl. BIENER/ BERNECKE, a.a.O., Regierungsbegründung zu § 264, S. 136, LEFFSON, ULRICH: Das neue deutsche Bilanzrecht der Kapitalgesellschaften unter der Forderung des true and fair view, JfB 1986, S. 25 - 33, hier S. 28.

[405] Vollständigkeit und absolute Genauigkeit sind kaum zu erreichen, außerdem muß der Nutzen der Rechnungslegung die Kosten übersteigen, vgl. KÄFER, stille Reserven, a.a.O., S. 56.

[406] Vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 27.

[407] Vgl. ausführlicher SCHILDBACH, ebd., S. 28, vgl. auch LEFFSON, ULRICH: Die beiden Generalnormen, in Bilanz- und Konzernrecht, Festschrift zum 65. Geburtstag von Reinhard Goerdeler, hrsg. von Hans Havermann, Düsseldorf 1987 (FS Goerdeler), S. 315 - 325, hier S. 323.

[408] Vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 29 f.; vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 665.

tatsächlichen Verhältnisse im Berichtsjahr, also vergangenheitsbezogene Informationen, ist nicht einfach, denn ein Bild der tatsächlichen Verhältnissen zu zeichnen, ist in sich schon widersprüchlich, weil ein Bild immer auch von der subjektiven Wahrnehmung dessen beeinflußt ist, der das Bild entwirft. Im Falle der Bilanz sind die tatsächlichen Verhältnisse auf der Realebene durch Sachverhaltsgestaltungen bereits beeinflußbar, auf der Abbildungsebene[409] durch Bilanzpolitik[410]. Es kann sich also allenfalls ein möglichst wahrheitsgetreues und verständliches Bild ergeben.

Insgesamt erscheint der *true and fair view* im HGB systemfremd. „True and fair" soll der Jahresabschluß unter Beachtung der Einzelvorschriften und der GoB sein, ist das nicht der Fall, so sind zusätzliche Angaben im Anhang zu machen. Da auch die GoB Grundsätze wie Wahrheit und Klarheit enthalten, könnte man die Generalnorm für überflüssig halten, denn wenn der Jahresabschluß GoB-konform aufgestellt wird, sollte damit bereits eine wahre und unmißverständliche Rechnungslegung gewährleistet sein[411]. Im angelsächsischen Bilanzrecht gilt der *true and fair view* als sogenanntes „overriding principle", das heißt, er dominiert im Zweifelsfall Einzelvorschriften[412]. Das ist vor dem Hintergrund der durch Einzelfallentscheidungen geprägten Rechtsmethodik konsequent, läßt sich aber im kodifizierten Bilanzrecht Deutschlands und Österreichs nicht ohne weiteres umsetzen[413]. M. E. scheint es deshalb sinnvoll, die Generalnorm dahingehend zu interpretieren, daß sie die Informationsfunktion des Jahresabschlusses garantieren soll und daß somit Einzelvorschriften und GoB zwar nicht dominiert werden, aber immer mit Blick auf den *true and fair view* ausgelegt werden sollen. Dabei darf sich die Informationsfunktion nicht nur auf den Anhang beschränken, sondern muß sich auf alle Teile des Jahresabschlusses beziehen[414]. Welche Informationen zur Verfügung gestellt und wie sie aufbereitet werden sollen, wie also ein möglichst wahrheitsgetreues Bild der Unternehmung aussehen soll, muß sich in erster Linie an den Erwartungen der Adressaten

---

[409] Es gibt nach LEFFSON zwei Abstraktionsstufen, die erste ist die Buchhaltung, die zweite der Jahresabschluß, vgl. LEFFSON, ULRICH: Bild der tatsächlichen Verhältnisse, HURB, a.a.O., S. 94 - 105, hier S. 100.

[410] Vgl. dazu HOFFMANN, MANFRED KARSTEN: Jahresabschlußpolitik und die Generalnorm des § 264 Abs. 2 HGB, DB 1995, S. 1821 - 1827, hier S. 1821, besonders die Abb. in der rechten Sp. Vgl. auch Urbild- und Abbildungsspielräume, SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 35.

[411] Vgl. ähnlich LEFFSON, Das neue deutsche Bilanzrecht, a.a.O., S. 32.

[412] Vgl. BEINE, a.a.O., S. 469.

[413] Vgl. BEINE, ebd., S. 469 und 475.

[414] Ähnlich BEINE, ebd., S. 475. Anders MOXTER, der mit seiner *Abkoppelungsthese* die Anwendung des *true and fair view* auf die Informationsfunktion des Anhangs begrenzt, vgl. MOXTER, Bilanzlehre, 3. Aufl., Bd. II, S. 67 f.

orientieren, wobei die Erwartungen der Bilanzadressaten im Zeitablauf sowie auf internationaler Ebene Unterschiede aufweisen können[415].

Dennoch wird nicht deutlich, in welchem Verhältnis der *true und fair view* zu den einzelnen GoB, wie dem Vorsichtsprinzip, dem Realisations- und dem Imparitätsprinzip und einzelnen Vorschriften zur Bilanzierung und Bewertung, steht. Die Beachtung des Imparitätsprinzips beispielsweise kann ein wahrheitsgetreues Bild von der Lage der Unternehmung erheblich stören, weil dadurch Verlustrisiken aus dem Jahresabschluß ersichtlich werden, die gar nicht eintreten müssen. Wie weiter oben bereits ausführlich erörtert, ist es sehr problematisch, aufgrund von gesunkenen Zeitwerten des ruhenden Vermögens auf künftige Umsatzeinbußen zu schließen. Genau das wird dem Bilanzleser aber durch das Niederstwertprinzip suggeriert[416]. Ähnlich verhält es sich mit dem Ansatzverbot für FuE-Aufwendungen und selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte, das mit dem Vorsichtsprinzip gerechtfertigt wird. Hier werden dem Bilanzadressaten Informationen über künftige Gewinnchancen vorenthalten, was den Einblick in die Ertragslage verschlechtert[417]. Generell sind stille Reserven geeignet, die Unternehmenssituation zu verschleiern, so daß dem Bilanzleser ein Einblick in die tatsächlichen Verhältnisse nicht möglich ist. Fraglich bleibt, wie dieser Widerspruch zu lösen ist, so daß einerseits die Rechtsvorschriften bzw. die GoB erfüllt werden und andererseits dem Informationserfordernis Genüge getan wird. Ein gutes Beispiel ist die Gewinnrealisation bei Langfristfertigung: Nach geltendem Recht ist eine anteilige Gewinnrealisation unzulässig, so daß evtl. stille Reserven gebildet werden, die das Bild von der Unternehmenslage verfälschen. Dieses Informationsdefizit könnte nur durch zusätzliche Angaben im Anhang ausgeglichen werden, was auch dem Wortlaut des § 264 Abs. 2 dHGB bzw. § 222 Abs. 2 öHGB entspricht. Damit gelangt man jedoch wiederum zu der *Abkoppelungsthese* MOXTERS, nach der sich die Generalnorm überhaupt nur auf den Anhang bezieht, während der Bilanz in Verbindung mit der GuV nur die Ausschüttungsfunktion zukommt[418]. Das wäre dann ausreichend, wenn es nicht darauf ankäme, wie die Verhältnisse im Unternehmen dargestellt, d.h. bilanziell abgebildet würden, sondern lediglich darauf, wie diese Abbildung kommentiert würde, so daß unabhängig davon, wie bestimmte Sachverhalte in der Bilanz erscheinen - ob

---

[415] Vgl. BEINE, ebd., S. 471 f. Wahrheitsgetreu ist demnach ein nach normativen Gesichtspunkten angemessenes Bild, vgl. GROßFELD, BERNHARD: Generalnorm (ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage), HURB, a.a.O., S. 192 - 204, hier S. 199.

[416] Vgl. BEINE, a.a.O., S. 472.

[417] Vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 23.f.

[418] Vgl. MOXTER, Bilanzlehre, 3. Aufl., Bd. II, S. 67 f.; vgl. dazu auch SCHILDBACH, THOMAS: Internationale Rechnungslegungsstandards auch für deutsche Einzelabschlüsse?, in Bilanzrecht und Kapitalmarkt, Fest-

das zwangsweise geschieht oder aus bilanzpolitischen Erwägungen heraus, sei hier dahingestellt -, der Bilanzleser durch zusätzliche Informationen im Anhang die Verhältnisse hinter der Abbildung erkennen kann[419]. Es werden somit zwar stille Reserven in Bilanz und Erfolgsrechnung gebildet, aber der Adressat des Jahresabschlusses wird im Anhang darüber aufgeklärt, wo und warum sie gebildet werden. Erstens bestünde aber die Gefahr, den Anhang mit zusätzlichen Informationen und Nebenrechnungen zu überfrachten, zweitens bezieht sich, wie schon gesagt, die Forderung nach einem *true and fair view* auf *alle* Teile des Jahresabschlusses, und nur *ausnahmsweise* sind zusätzliche Angaben im Anhang ausreichend. Das entspricht einer Auslegung der Generalnorm nach dem Wortlaut und auch dem Sinn und Zweck entsprechend den Anforderungen der 4. EG-Richtlinie[420]. Im Falle der Langfristfertigung wäre dem *true and fair view* daher eher mit einer anteiligen Gewinnrealisation entsprechend der *percentage-of-completion method* in Verbindung mit einer Ausschüttungssperre gedient[421]. Entweder nimmt man daher den Widerspruch als unvermeidbare Folge der Harmonisierungsbestrebungen hin und ignoriert die Generalnorm weitgehend als dem kontinental-europäischen Bilanzrecht systemfremd, oder man akzeptiert sie als Ausdruck der Erwartungen der Adressaten an den Jahresabschluß und müßte dann gegebenenfalls Einzelvorschriften ändern und GoB dementsprechend anders auslegen[422]. Die Vorschrift jedenfalls ist eindeutig, und es wäre zumindest unlogisch und unfair, sie zu mißachten, zumal eine Mißachtung bei der derzeitigen Fixierung auf den Gläubigerschutz eine Herabsetzung der Interessen der Anteilseigner bedeutete[423]. Entscheidend ist aber für eine weitere Interpretation festzustellen, welche Erwartungen die am Unternehmen Beteiligten an den Jahresabschluß haben könnten und welche Informationen der Jahresabschluß demnach zur Verfügung stellen muß, um diese Erwartungen zu erfüllen. Wesentlicher Bestandteil der fair presentation ist im angelsächsischen Recht daher auch der Grundsatz der *materiality*, die auch im deutschen Recht ihren Niederschlag gefunden hat[424]. *Materiality* bedeutet, daß der Jahresabschluß nur relevante Daten enthalten soll, was auch beinhaltet, daß kleinere Ungenauigkeiten zu vernachlässigen sind, sofern da-

---

schrift zum 65. Geburtstag von Adolf Moxter, hrsg. von Wolfgang Ballwieser, Hans-Joachim Böcking, Jochen Drukarczyk, Reinhard H. Schmidt, Düsseldorf 1994 (FS Moxter), S. 699 - 721, hier S. 718 f.

419) Vgl. dazu auch HOFFMANN, a.a.O., S. 1822.

420) Vgl. BEINE, a.a.O., S. 475 m.w.N.

421) Vgl. BEINE, a.a.O., S. 473.

422) Mit ersterem wäre wieder der Zustand vor der Harmonisierung hergestellt, denn § 149 Abs. 2 AktG 1965 wurde auch in der Praxis nicht beachtet - ein Zustand, den der Gesetzgeber unbedingt ändern wollte, vgl. LEFFSON, ULRICH: Wirtschaftsprüfung, 4., vollst. überarb. und erw. Aufl., München 1988, S. 334; vgl. auch DERS., Das neue deutsche Bilanzrecht, a.a.O., S. 28 und 31.

423) Ähnlich LEFFSON, Wirtschaftsprüfung, a.a.O., S. 334; dem folgend BEINE, a.a.O., S. 475.

424) Vgl. zu den Vorschriften ausführlicher OSSADNIK, WOLFGANG: Materiality als Grundsatz externer Rechnungslegung, WPg 1995, S. 33 - 42, hier S. 33 f.

durch ein wahrheitsgetreues Bild der Unternehmenslage gewährleistet ist[425]. Relevant heißt *entscheidungsrelevant*, was sich in der anglo-amerikanischen Rechnungslegung hauptsächlich auf die „investor relations", die Interessen der Eigenkapitalgeber, bezieht, aber durchaus auf alle Adressaten anwendbar ist[426]. Letzteres führt zu einer näheren Betrachtung der Bilanzadressaten, ihrer Interessen und der daraus folgenden Zielsetzung des Jahresabschlusses sowie der Motivation bestimmter Rechnungslegungsmethoden und Grundsätze.

3. Funktionen der externen Rechnungslegung

a) Adressaten des Jahresabschlusses nach der neueren Bilanztheorie

Aufgabe der externen Rechnungslegung ist es, wie bereits festgestellt wurde, den Adressaten des Jahresabschlusses Informationen zur Verfügung zu stellen. Ziel der Rechnungslegung ist es dagegen, die Größen zu ermitteln, die den Informationen zugrunde gelegt werden sollen, aus dynamischer Sicht also der Erfolg, aus statischer das Vermögen. Einen anderen Zweck als die Informationsgewinnung und -bereitstellung kann der Jahresabschluß sinnvollerweise nicht haben[427]. Die Funktion oder der Zweck des Jahresabschlusses ist also personenbezogen, und zwar auf die Personen, die auf unterschiedliche Weise am Unternehmen beteiligt sind. Man kann sie als Adressaten des Jahresabschlusses oder auch als Zielträger bezeichnen[428], Zielträger deshalb, weil die Bilanzierungsziele, die in der Bilanztheorie diskutiert werden, auf die Zielvorstellungen der Adressaten ausgerichtet sein sollten. Unabhängig davon, ob die jeweilige Bilanzlehre eher dynamisch oder statisch ist, muß sie am Anfang einer zieloptimalen Bilanzgestaltung die Fragen beantworten, *wer* einen Anspruch auf Information durch das Unternehmen hat und *welche Ziele* diejenigen mit ihrer Unternehmensbeteiligung verfolgen [429]. Erst nach Klärung dieser Fragen kann die Bilanztheorie beantworten, welche Informationen diesen Zielvorstellungen am ehesten gerecht werden, ob beispielsweise der Erfolg oder das Vermögen besser geeignet ist, das Informationsbedürfnis der Zielträger zu befriedigen. Da der

---

425) Vgl. OSSADNIK, ebd.

426) Vgl. OSSADNIK, ebd., S. 35.

427) Vgl. KÄFER, Stille Reserven, a.a.O., S. 56 f. Teilweise wird als zweite Funktion auch die Ausschüttungsbemessung genannt, m. E. fällt diese aber ebenfalls unter die Informationsfunktion, denn die Bemessung der Ausschüttungen, d.h. die Dividendenpolitik, sollte Aufgabe der Unternehmenspolitik, nicht der Bilanzpolitik sein; der Jahresabschluß bemißt also nicht den verwendbaren Gewinn, sondern er informiert darüber, welcher Teil des Gewinns von der Unternehmensleitung für verwendbar gehalten wird. Vgl. zur Ausschüttungsbemessung bspw. SCHILDBACH, THOMAS: Die neue Generalklausel für den Jahresabschluß von Kapitalgesellschaften - zur Interpretation des Paragraphen 264 Abs. 2 HGB, BFuP 1987, S. 1 - 15, hier S. 12.

428) Vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 741.

Jahresabschluß ein Instrument der finanziellen Rechnungslegung ist, können die Zielvorstellungen der Adressaten in einer bilanztheoretischen Erörterung auf die finanziellen Ziele beschränkt werden[430].

Die Bestimmung der Zielträger und ihrer Zielvorstellungen baut auf der Theorie auf, daß alle am Unternehmen Beteiligten eine Koalition bilden. Grundsätzlich gehören dieser Koalition als in direkter Beziehung stehende Personengruppen Anteilseigner, Arbeitnehmer und das Management sowie als indirekt Beteiligte Gläubiger, Lieferanten, Kunden - also sämtliche Geschäftspartner - und der Fiskus an [431]. Da die Zielträger unterschiedliche Zielvorstellungen haben, kann es innerhalb der Koalition zu Zielkonflikten kommen. So könnten die Interessen der Unternehmensleitung den Interessen der Anteilseigner und/oder Gläubiger widersprechen. An diesem Punkt setzt die Agency-Theorie an: Das Management wird als Auftragnehmer (*agent*) betrachtet, die Anteilseigner bzw. Gläubiger als Auftraggeber (*principal*) , wobei der Auftragnehmer im Interesse der Auftraggeber zu handeln hat. Versucht das Management seinen eigenen Nutzen zu Lasten der Kapitalgeber zu maximieren, entsteht wegen der asymmetrischen Informationsverteilung ein sogenanntes *moral hazard*- Problem[432]. Dieses Problem versucht man folgendermaßen zu lösen: Zum einen zwingt der Gesetzgeber das Management zur Offenlegung relevanter Informationen, um so den Informationsvorsprung zumindest zu mildern - aufheben läßt er sich kaum, da die Kapitalgeber bei Publikumskapitalgesellschaften im allgemeinen nicht an der Geschäftsführung beteiligt sind -, zum anderen besteht die Möglichkeit, im Falle der Aktionäre dem Management Anreize (*incentives*) in Form von Erfolgsbeteiligungen zu bieten, im Falle der Gläubiger vertragliche Sanktionen zu vereinbaren[433]. Die Offenlegung der Informationen geschieht durch die externe Rechnungslegung, während die Prüfung dieser Informationen von einem unabhängigen Wirtschaftsprüfer durchgeführt wird; so ergibt sich für das Management sowohl die Verpflichtung, das Unternehmen unter Beach-

---

429) Vgl. COENENBERG, ebd.

430) Vgl. COENENBERG, ebd. Die Zielvorstellungen der Adressaten liefern den Grund für die externe Rechnungslegung, warum nämlich der Jahresabschluß überhaupt eine Informationsfunktion zu erfüllen hat, vgl. zu den Bilanzierungsgründen SEICHT, Bilanztheorien, a.a.O., S. 79 ff.

431) Vgl. zur Koalitionstheorie COENENBERG, ebd., S. 745; vgl. ausführlich zu anderen Theorien bezüglich der Zielträger des Jahresabschlusses wie der Proprietary-Theorie, Entity-Theorie und Fonds-Theorie COENENBERG, ebd., S. 742 ff.; vgl. zu den Adressaten auch CLEMM, HERMANN: Unternehmerische Rechnungslegung - Aufgaben, Möglichkeiten und Grenzen -, FS Goerdeler, a.a.O., S. 93 - 112, hier S. 96 - 100.

432) Vgl. HALLER, AXEL: Positive Accounting Theory, Die Erforschung der Beweggründe bilanzpolitischen Verhaltens, DBW 1994, S. 597 - 612, hier S. 599; vgl. allgemein zur Agency-Theorie auch ELSCHEN, RAINER: Gegenstand und Anwendungsmöglichkeiten der Agency-Theorie, zfbf 1991, S. 1002 - 1012, besonders S. 1004 - 1006 und S. 1010 f. Vgl. zum Moral Hazard als Grundtyp von Problemen asymmetrischer Information SPREMANN, KLAUS: Asymmetrische Information, ZfB 1990, S. 561 - 586, hier S. 571 f.

433) Vgl. HALLER, ebd., S. 599 f.; vgl. speziell zur Agency- Beziehung von Management und Anteilseignern und der Problemlösung durch Anreize ELSCHEN, RAINER: Shareholder Value und Agency- Theorie - Anreiz- und Kontrollsysteme für Zielsetzungen der Anteilseigner, BFuP 1991, S. 209 - 220, hier vor allem S. 210 f.

tung der Interessen der Kapitalgeber zu führen als auch die für sie relevanten Informationen im Jahresabschluß offenzulegen[434]. Somit läßt sich der Kreis der Adressaten eingrenzen auf die Anteilseigner, die Gläubiger und die Unternehmensleitung[435]. Da die Unternehmensleitung zum Zwecke der Selbstinformation aber über interne und aussagekräftigere Informationsinstrumente, z. B. die Buchhaltung und die Kostenrechnung, verfügt - daher auch der Informationsvorsprung - , können sich die Erörterungen im folgenden auf die Kapitalgeber, d.h. die Gläubiger und die Anteilseigner, beschränken[436].

Die aktuellen und potentiellen Aktionäre sind als Eigenkapitalgeber in erster Linie an der Erfolgsbeteiligung in Form von Dividenden oder an Spekulationsgewinnen aus kurzfristigen Beteiligungen interessiert. Entscheidungsrelevante Informationen aus Sicht der Aktionäre sind daher einerseits der ausschüttungsfähige Gewinn, andererseits Daten über die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens, die eine Einschätzung der künftigen Dividenden- und Vermögens- bzw. Kursentwicklung zulassen[437]. Entscheidungsrelevant sind dabei solche Informationen, die bei aktuellen Anteilseignern eine Kontrolle über die Geschäftsführung in der abgelaufenen Periode zulassen - Planungs- und Managementkontrolle[438] -, bezüglich des ausgeschütteten Gewinns beispielsweise, daß ihnen zwar keine Gewinne vorenthalten wurden, trotzdem aber der Bestand des Unternehmens und damit ihr künftiges Einkommen gesichert bleibt. Zum anderen müssen die Anteilseigner auf Basis der Informationen Entscheidungen über die Fortsetzung ihrer Beteiligung treffen können. Für potentielle Anleger ist die Ausrichtung noch stärker zukunftsorientiert, da sie auf Grundlage der Informationen erst über eine künftige Beteiligung entscheiden[439].

Die Zahlungen der Unternehmung an ihre Gläubiger sind dagegen vertraglich festgelegt, so daß die Zielvorstellungen der aktuellen und potentiellen Gläubiger in erster Linie darauf abzielen, Informationen über die künftige Zahlungsfähigkeit des Schuldnerunternehmens zu erhalten, um so Entscheidungen über die Gewährung, Prolongation oder Kündigung eines Kredits treffen zu können[440]. Entscheidungsrelevante Informationen müssen aus Sicht der

---

[434] Vgl. HALLER, ebd., S. 600.

[435] Vgl. VODRAZKA, KARL: Bilanzpolitik, in Handwörterbuch der Betriebswirtschaft (HWB), 4., völlig neu gestalt. Aufl., hrsg. von Erwin Grochla und Waldemar Wittmann, Stuttgart 1974, Sp. 909 - 927, hier Sp. 910 f.; dem folgend NADVORNIK, a.a.O., S. 38.

[436] Die Selbstinformation tritt somit hinter der Drittinformation zurück, vgl. VODRAZKA, Rechnungslegungsentwurf, a.a.O., S. 68; vgl. NADVORNIK, a.a.O., S. 40.

[437] Vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 746; vgl. CLEMM, Unternehmerische Rechnungslegung, a.a.O., S. 96 f.

[438] Vgl. KOCH, HELMUT: Jahresabschluß und Unternehmenstheorie, zfbf 1984, S. 987 - 1004, hier S. 1001.

[439] Vgl. zur Entscheidungsrelevanz auch SEICHT, Bilanztheorien, a.a.O., S. 79 f.; vgl. zur Ermittlung von Entscheidungsrelevanzvorstellungen mit Hilfe verschiedener Konzepte OSSADNIK, a.a.O., S. 35 ff.

[440] Vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 746 f.; vgl. SEICHT, Bilanztheorien, a.a.O., S. 84.

Gläubiger Prognosen über zwei zentrale Fragen zulassen: Mit welcher Wahrscheinlichkeit muß mit der Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens gerechnet werden und, tritt dieser Fall ein, welche Mittel stehen dem Unternehmen in welcher Höhe dann noch zur Verfügung, um die Forderungen der Gläubiger zu befriedigen? Sofern nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen, soll der Jahresabschluß unter der Annahme des *going concern* erstellt werden. Auf dieser Grundlage läßt sich die Frage nach der Höhe der Konkursmasse aber nicht an Hand der Jahresabschlußinformationen beantworten, allenfalls kann die wirtschaftliche Lage, insbesondere der Periodenerfolg, Aufschluß über die Fähigkeit der Fortführung bzw. die Möglichkeit einer Insolvenz geben[441]. Die finanziellen Zielvorstellungen der Gläubiger sind darauf gerichtet, daß das Unternehmen in der Lage ist, Zins- und Tilgungsverpflichtungen rechtzeitig nachzukommen; dadurch kommt es grundsätzlich zu einem Konflikt zwischen Eignern und Gläubigern, da Gewinnausschüttungen die Haftungssubstanz mindern. Die Gläubiger sind somit an der Ermittlung eines ausschüttungsfähigen Gewinns interessiert, der gleichzeitig den Erhalt der Haftungssubstanz garantiert[442].

Bei der Ermittlung der Zielvorstellungen der Kapitalgeber dürfen allerdings die Rahmenbedingungen, die dieser Arbeit zugrunde gelegt wurden, nicht unberücksichtigt bleiben. Ein wesentlicher Aspekt ist die Anlegerstruktur und die Organisation des Kapitalmarktes. Im Mittelpunkt der Diskussion stehen hier börsennotierte Kapitalgesellschaften in Deutschland und Österreich, bei denen charakteristischerweise die Eigenkapitalquote nur ca. 18 - 20 % beträgt, der Großteil der Anleger sind also Fremdkapitalgeber. Der Kapitalmarkt ist geprägt von Großaktionären, i.d.R. Banken, und institutionellen Anlegern wie Investmentfonds, die Börse spielt bei der Kapitalisierung der Unternehmen eine untergeordnete Rolle[443]. Daher werden auch aus Sicht der Unternehmung Fremdkapitalkosten in Form von Zinszahlungen und Dividenden an Minderheitsaktionäre gleichermaßen als Erfolgsminderung angesehen, obwohl aus bilanzieller Sicht die Zinsen Aufwand darstellen, die Dividenden dagegen Gewinnverwendung. In beiden Fällen handelt es sich aber um Mittel, die der Unternehmensleitung nicht mehr zur Disposition stehen. Daraus ergibt sich m. E. umgekehrt aber auch, daß die Zielvorstellungen der Minderheitsaktionäre und der Minderheitsgläubiger hinsichtlich der Informationsfunktion des Jahresabschlusses nicht so grundsätzlich verschieden sein können.

---

441) Vgl. COENENBERG, ebd., S. 747. Auf diese Problematik soll jedoch erst an späterer Stelle im Rahmen der Eignung des Jahresabschlusses als Informationsinstrument eingegangen werden.

442) Vgl. zum Eigner-Gläubiger-Konflikt SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 39 ff.

443) Vgl. ARBEITSKREIS „FINANZIERUNG" DER SCHMALENBACH-GESELLSCHAFT, DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFT E. V.: Wertorientierte Unternehmenssteuerung mit differenzierten Kapitalkosten, zfbf 1996, S. 543 - 578, hier S. 543.

Den Mehrheitsaktionären wie auch den großen Kreditgebern stehen hingegen aufgrund ihrer Macht und bestehender personeller Verflechtungen auf Vorstands- und Aufsichtsratsebene wesentlich effizientere Informationsinstrumente als der Jahresabschluß zu Verfügung[444]. Somit schränkt sich der Kreis der Adressaten des Jahresabschlusses noch weiter auf Minderheitsaktionäre und -gläubiger ein, denen als Unternehmensexternen lediglich der Jahresabschluß als Informationsinstrument zur Verfügung steht.

b) Eignung des Jahresabschlusses als Informationsinstrument aus Sicht der Zielträger

Bei der Beurteilung des Jahresabschlusses darf nicht außer acht gelassen werden, daß der Jahresabschluß immer einen Kompromiß, bezogen auf die Interessen der unterschiedlichen Zielträger, darstellt. Ein Konzept „adressatenspezifischer Rechnungslegungspluralität"[445] wäre nicht denkbar, da es zu einer erheblichen Minderung des Ausschüttungs- und Haftungspotentials für die einzelnen Kapitalgeber führte. Entscheidend ist auch, welche Forderung man primär an die Informationen des Jahresabschlusses stellt, ob nämlich die Informationen in erster Linie nachprüfbar oder zielrelevant sein sollen[446]. Wird der Schwerpunkt auf die Zielrelevanz gelegt, so muß die Rechnungslegung weitgehend auf subjektiven Prognosen entsprechend den Erwartungen der Zielträger beruhen; soll aber die Nachprüfbarkeit im Vordergrund stehen, wird der Jahresabschluß hauptsächlich die Darstellung von in der abgelaufenen Geschäftsperiode eingetretenen Sachverhalten beinhalten, was nicht bedeutet, daß diese Vergangenheitsdaten nicht auch subjektive Prognosen auf die künftige Zielerreichung der Adressaten zulassen können und auch sollen[447]. Allerdings müßten die Adressaten dann ihre Zielvorstellungen dem Postulat der Nachprüfbarkeit unterordnen. Noch wird der Vorrang der Nachprüfbarkeit trotz der Forderung nach einer zukunftsorientierten Rechnungslegung weltweit anerkannt, denn der Jahresabschluß ist auf die Ermittlung des Erfolgs und des Vermögens der vergangenen Periode gerichtet. Die Anforderungen an den Jahresabschluß sollten also aus den vorher genannten Gründen auch nicht überzogen und unrealistisch sein; der Informationswert sollte dennoch so beschaffen sein, daß die aktuellen oder potentiellen Kapitalgeber Entscheidungen

---

[444] Vgl. NADVORNIK, a.a.O., S. 55 ff; vgl. VODRAZKA, Rechnungslegungsentwurf, a.a.O., S. 72.
[445] OSSADNIK, a.a.O., S. 37.
[446] Vgl. SCHILDBACH, THOMAS: Rechnungslegungsideale, Bilanzkulturen, Harmonisierung und internationaler Wettbewerb, BB 1995, S. 2635 - 2644, hier S. 2636.
[447] Vgl. SCHILDBACH, ebd.

bezüglich ihrer Beteiligung mit höherer Zielereichung treffen können als ohne die Informationen des Jahresabschlusses[448].

(1) Rechenschaft über vergangene Geschäftsperioden

Rechnungslegung ist Rechenschaftslegung. Der Jahresabschluß ist zunächst eine vergangenheitsbezogene Rechnung über Zahlungen und zahlungswirksame Vorgänge, die auf der doppelten Buchführung basiert[449]. Im Vordergrund steht die Erfolgs- und Vermögensermittlung, die sich als Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung darstellt. Vor der Gewinnverwendung steht daher die Gewinnermittlung. Wenn das Interesse der Anteilseigner an der Ermittlung des maximal ausschüttbaren Gewinns unter der Maßgabe des Unternehmenserhalts besteht, so gibt es zwei Wege, diesen Gewinn zu ermitteln. Der eine führt über einen möglichst exakten, periodengerechten und vergleichbaren Gewinn, bei dem unter Umständen Teile durch eine Ausschüttungssperre im Unternehmen gehalten werden. Der zweite Weg führt über eine Dominanz der Verwendung über die Ermittlung des Gewinns: Nicht die Bemessung der Ausschüttung richtet sich nach der Höhe des Periodenerfolgs, sondern die unter Berücksichtigung der notwendigen Einstellungen in Rücklagen vorher bereits geplante Dividende bestimmt die Höhe des ermittelten Gewinns[450]. Letzterer Weg ist teilweise bereits vom Bilanzrecht und den GoB vorgezeichnet, in dem zwangsweise durch Bilanzierungsverbote oder aufgrund bilanzpolitischer Maßnahmen - durch Ausnutzung von Ansatzwahlrechten - Gewinne, die der Gesetzgeber für nicht ausschüttungsfähig hält, in stillen Reserven verschwinden. Damit sind hier noch nicht die *Gewinnchancen* angesprochen, die dem Aktionär mit der Begründung der Vorsicht nicht gezeigt werden, sondern der tatsächlich im abgelaufenen Geschäftsjahr erwirtschaftete Gewinn, der von nichtaktivierbaren Aufwendungen und überhöhten bzw. außerplanmäßigen oder steuerlichen Abschreibungen kompensiert wird. Eine Folge dieser Art der Gewinnermittlung ist, daß der Aktionär zwar über den Betrag des maximal ausschüttbaren Gewinns informiert wird, nicht aber, jedenfalls nicht vollständig, über die Erfolgsanteile, die nicht ausschüttungsfähig sind oder zumindest für nicht ausschüttungsfähig gehalten wer-

---

448) Vgl. SCHILDBACH, ebd., S. 2637.

449) Vgl. VODRAZKA, KARL: Jahresabschluß und voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens, in Anpassungprozesse in Wirtschaft und Recht, Europäische Union, Rechnungslegung und Steuern, Festschrift für Hans Lexa zum 60. Geburtstag, hrsg. von Christiana Djanani, Herbert Kofler, Rudolf Steckel, Wien 1995 (FS Lexa), S. 339 - 361, hier S. 342. An dieser Stelle soll ausschließlich die Eignung der Bilanz und GuV als Informationsinstrument erörtert werden.

450) Vgl. KOCH, Jahresabschluß und Unternehmenstheorie, a.a.O., S. 1000.

den[451]. Eine weitere Folge betrifft das Interesse an der Managementkontrolle: Die externe Rechnungslegung soll Rechenschaft darüber ablegen, wie die Unternehmensleitung das Kapital der Aktionäre eingesetzt hat und ob sie dabei deren Nutzenkalkül berücksichtigt hat. Stille Reserven können diese Kontrollfunktion beeinträchtigen, weil sie der Unternehmensleitung die Möglichkeit geben, den Aktionären bestimmte Sachverhalte zu verschweigen, besonders die Auflösung stiller Reserven kann ein Mißmanagement verdecken und entstandene Verluste verschleiern, so daß dem Aktionär eine Aufgabe seines Engagements nicht mehr rechtzeitig möglich ist[452]. Durch die bewußte Bildung und Auflösung stiller Reserven wird zu Lasten des Kontrollrechts der Anteilseigner Unternehmenspolitik durch Bilanzpolitik ersetzt. Auch die statische Ausrichtung des Jahresabschlusses mit ihrer Fixierung auf am Markt bestätigte Werte kann die Kontrollmöglichkeiten stören. Denn die oben erörterten Aktivierungsverbote führen zu einem verzerrten Periodenerfolgsausweis, der damit auch eine Kontrolle der Effizienz des Kapitaleinsatzes erschwert. Im Sinne der Managementkontrolle könnten daher ebenfalls Ausschüttungssperren und daraus folgend offene Rücklagen geeigneter sein als stille Reserven, da sie der Unternehmensleitung einerseits durch die Ausschüttungssperrkompetenz die Möglichkeit belassen, im Interesse der Unternehmensfortführung Rücklagen zu bilden, ohne daß dabei das Kontrollrecht der Aktionäre unterlaufen wird[453].

Die Zahlungen der Gläubiger bemessen sich nicht nach dem Erfolg des Unternehmens, sondern sind vertraglich festgelegt. Da aber die Gewinnausschüttungen die Haftungssubstanz mindern, muß die Unternehmensleitung unter Berücksichtigung des Gläubigerschutzes die Ausschüttung so bemessen, daß dem Unternehmen möglichst keine nicht realisierbaren (Schein-)Gewinne entzogen werden[454]. Das Kontrollinteresse des Gläubigers besteht also darin, Informationen darüber zu erhalten, ob das Unternehmen in der Lage ist, seinen Zahlungsverpflichtungen ihm gegenüber nachzukommen. Dazu gehört neben der Erfolgskontrolle die Liquiditätskontrolle, die allerdings eher aufgrund des Cash Flow - insbesondere aus dem operativen Bereich - möglich ist[455]. Auch im Rahmen der Erfolgskontrolle interessiert vorran-

---

[451] Die Aktionäre wollen nicht nur den verteilbaren, sondern den erwirtschafteten Gewinn sehen, vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 70.

[452] Vgl. dazu STÜTZEL, Diskussionsbeitrag, a.a.O., S. 248 f. Vgl. zum Zusammenhang mit dem *true and fair view* auch LACHNIT, LAURENZ: Externe Erfolgsanalyse auf der Grundlage der GuV nach dem Gesamtkostenverfahren, BFuP 1987, S. 33 - 53, hier S. 42.

[453] Vgl. STÜTZEL, ebd.

[454] Vgl. SCHILDBACH, Rechnungslegungsideale, a.a.O., S. 2637.

[455] Generell sind die Adressaten vorrangig an Ertrags- und Liquiditätslage interessiert, vgl. SCHMITZ, a.a.O., S. 46.

gig das Ergebnis der operativen Tätigkeit[456]. Denn das zeigt am ehesten, inwieweit die Unternehmensleitung das Kapital bezogen auf den Produktionsprozeß effizient eingesetzt hat. Je niedriger der Anteil des operativen Ergebnisses am Gesamtergebnis ist, desto kritischer ist somit der Periodenerfolg von den Gläubigern zu sehen[457]. Denn das primäre, wenn nicht sogar ausschließliche Interesse der Gläubiger besteht in der Sicherung ihrer Forderungen aufgrund der Zahlungsflüssigkeit des Unternehmens[458]. Die Frage, inwieweit sich diese Zielvorstellung der Gläubiger aber mit der Ansicht, stille Reserven dienten dem Gläubigerschutz, verträgt, ist eher kritisch zu beurteilen. Letzteres Argument resultiert größtenteils aus der statischen Sichtweise, daß die Vermögensermittlung für den Gläubiger entscheidungsrelevant sei, und dem Argument der vorrangigen Befriedigung der Gläubiger im Konkursfall. Was der Gläubiger im Konkursfall zu erwarten hat, läßt sich aber zumeist aus dem Jahresabschluß nicht herauslesen, weil dieser unter der Prämisse der Fortführung aufgestellt wird, das Vermögen also nicht zu Zerschlagungswerten bilanziert ist, die im Konkursfall anzusetzen sind. Eine Kontrollmöglichkeit hat aber auch der Gläubiger eher aufgrund eines möglichst exakten Periodenerfolgs als aufgrund des Vermögens, insofern ist ihm durch eine restriktive, auf Gläubigerschutz gerichtete *vorsichtige* Ausschüttungsbemessung eher gedient als durch eine Gewinnermittlung, die durch die Bildung oder Auflösung stiller Reserven beeinflußt ist, da sie die Kontrolle der Unternehmensleitung erschwert[459]. Stille Reserven sind somit im Hinblick auf die Eignung der Jahresabschlußinformationen aus Gründen der Ausschüttungsbemessung und der Kontrolle der Unternehmensleitung kritisch zu sehen, da sie die Erfolgsermittlung als wesentliches Ziel der externen Rechnungslegung dahingehend beeinträchtigen, daß das Periodenergebnis zu Gunsten einer Verschiebung der Kompetenzabgrenzung zwischen Unternehmensleitung und Kapitalgebern von der Gewinnverwendung auf die Gewinnermittlung periodenverzerrt dargestellt wird. Auch auf die Liquiditätslage bezogen läßt sich sagen, daß die Bildung stiller Reserven Liquidität im Unternehmen zurückhält, diese Liquiditätsreserven für den Gläubiger aber nicht erkennbar sind und daher die Auflösung ebenfalls zu einem unkontrollierbaren Liquiditätsabfluß führt, der daraus resultiert, daß im Sinne einer Dividendenstabilität trotz schlechterer Ertragslage die aufgelösten stillen Reserven ausgeschüttet wer-

---

[456] LACHNIT bezeichnet es als typisches Betriebsergebnis, das sich aus Umsatzerlösen zuzüglich Erhöhung (Verminderung) des Bestandes an Erzeugnissen und anderen aktivierten Eigenleistungen, abzüglich Material-, Personalaufwand, planmäßigen Abschreibungen auf Anlagevermögen, sonstigen betrieblichen Aufwendungen ohne Sonderposten mit Rücklageanteil, sonstigen Steuern zusammensetzt, vgl. LACHNIT, Erfolgsanalyse, a.a.O., S. 48 f. Vgl. auch bereits SCHMALENBACH, a.a.O., S. 33 f.

[457] Vgl. ähnlich LACHNIT, ebd., S. 48.

[458] Vgl. LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 72; vgl. auch bereits OSBAHR, a.a.O., S. 175. Vgl. auch NADVORNIK, a.a.O., S. 57.

den[460]. Offene Rücklagen hätten die gleiche Wirkung auf die Liquiditätslage, wären aber der Kontrolle der Gläubiger nicht entzogen[461]. Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, daß die meisten stillen Reserven sich oft selbst für den Unternehmer unmerklich auflösen, so daß die Manipulationsmöglichkeiten aufgrund bewußter Bildung und Auflösung stiller Reserven sehr begrenzt sind[462].

(2) Prognosefähigkeit des Jahresabschlusses gemessen an einer kapitalmarktorientierte Entscheidungsrelevanz für die Zielträger

Die Erwartungen an den Jahresabschluß als Grundlage für Prognosen über die künftige Entwicklung des Unternehmens sind von der Rechenschaftslegung über vergangene Perioden kaum zu trennen. Stellt doch die Beurteilung des bisherigen Verlaufs bei aktuellen und potentiellen Kapitalgebern den ersten Schritt bei der Entscheidung über eine künftige Beteiligung am Unternehmen dar[463]. Gerade aus der retrospektiven Ausrichtung des Jahresabschlusses ergibt sich die Erwartung der Zielträger, Erkenntnisse über die künftige Entwicklung des Unternehmens zu erhalten, die ihre Entscheidungen stützen[464]. Es stellt sich somit die Frage, ob die externe Rechnungslegung überhaupt Informationen liefern kann, die geeignet sind, Prognosen über die Entwicklung des Erfolgs und der Liquidität anzustellen und welche Anforderungen an diese Informationen zu stellen sind, wenn sie entscheidungsrelevant sein sollen. Zunächst muß daher festgelegt werden, woran die Entscheidungsrelevanz gemessen werden soll. Hier kommt dem kapitalmarktorientierten Ansatz innerhalb der empirischen Bilanzforschung besondere Bedeutung zu, der vor allem in den USA wegen der vorherrschenden Kapitalisierung der Unternehmen über die Börse ein wesentlicher Bestandteil der Bilanztheorie

---

[459] Vgl. dazu STÜTZEL, Diskussionsbeitrag, a.a.O., S. 249.

[460] Vgl. SCHMITZ, a.a.O., S. 362 ff.

[461] Von den Befürwortern der stillen Reserven aus Gläubigerschutzgründen wird gerne angeführt, daß stille statt offener Reserven beruhigender wirkten, weil kurzfristige Ertragsschwächen dadurch nicht zum Vorschein kämen. Aufgabe des handelsrechtlichen Jahresabschlusses ist es aber nicht, die Nerven der Gläubiger zu schonen, sondern ihnen entscheidungsrelevante Informationen entsprechend ihrer Zielvorstellungen zur Verfügung zu stellen. Vgl. dazu STÜTZEL, Diskussionsbeitrag, a.a.O., S. 249. Vgl. zur Selbstfinanzierung durch offene Rücklagen auch schon ZÜGEL, a.a.O., S. 166. Auf das Problem der Besteuerung von offenen Rücklagen soll hier nicht eingegangen werden, da es lediglich um die Funktionen der Rechnungslegung aus Sicht der Adressaten geht, nicht um die Möglichkeit, mit der Legung stiller statt offener Rücklagen eine Besteuerung derselben zu verhindern, vgl. dagegen KAUFMANN, HEINZ: Diskussionsbeitrag zum Vortrag von Reinhard Goerdeler, Die Publizität der Rechenschaftslegung, in Carl Christian Barz (Hrsg.): Das Frankfurter Publizitätsgespräch, Frankfurt a. M. 1962, S. 253 - 257, hier S. 256.

[462] Vgl. bereits Kapitel 2, II.4.

[463] Vgl. SCHMITZ, a.a.O., S. 34.

[464] Vgl. GOERDELER, Die Publizität, a.a.O., S. 219.

ist[465]. In welcher Weise die Jahresabschlußinformationen für aktuelle und potentielle Aktionäre entscheidungsrelevant werden, hängt von der Informationsverarbeitungseffizienz des Kapitalmarktes ab. Die Kapitalmarkttheorie kennt im wesentlichen drei Ausprägungen, und zwar die schwache, halbstrenge und strenge Kapitalmarkteffizienz[466]. Die strenge Informationsverarbeitungseffizienz des Kapitalmarktes geht davon aus, daß sämtliche intern und extern verfügbaren Daten im Börsenkurs verarbeitet sind, während bei halbstrenger Informationsverarbeitungseffizienz zumindest alle öffentlich zugänglichen Informationen wie die des Jahresabschlusses berücksichtigt sind[467]. Dagegen sind bei der Annahme schwacher Kapitalmarkteffizienz lediglich Informationen über die bisherigen Kursverläufe im aktuellen Kurs enthalten[468]. Bereits unter Zugrundelegung der halbstrengen Informationsverarbeitungseffizienz des Kapitalmarktes hätten Jahresabschlußinformationen demnach keinen zusätzlichen Wert für die Entscheider, weil diese als vom Börsenkurs reflektiert gelten, so daß sich die Frage daran anknüpft, ob der Jahresabschluß überhaupt eine Informationsfunktion auf organisierten Kapitalmärkten hat und ob die Kapitalmarkteffizienz demzufolge durch eine Reform der Rechnungslegung verbessert werden kann[469]. In diesem Abschnitt wird daher, ohne auf empirische Untersuchungen über den Zusammenhang von Jahresabschlußinformationen auf die Kursentwicklung einzugehen[470], angenommen, daß bei Zutreffen der These von der halbstrengen Informationseffizienz wegen der unterschiedlichen Vorbildung der Bilanzleser nicht grundsätzlich alle Jahresabschlußinformationen als öffentlich zugänglich gelten können[471]. Darüber hinaus ist in der Regel nicht anzunehmen, daß Anleger Börsenkursprognosen um ihrer selbst willen aufstellen, sondern vielmehr, um dadurch zu richtigen Investitionsentscheidungen zu kommen[472]. Unter dieser Prämisse müßte eine Erhöhung der Prognosefähigkeit und damit der Entscheidungsrelevanz der Jahresabschlußinformationen auch die Allokationsfunktion des Kapitalmarktes verbessern können[473].

---

465) Allerdings werden hier dementsprechend vorwiegend die Interessen der Aktionäre betrachtet, vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 790 f.

466) Vgl. FAMA, EUGENE F.: Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work, Journal of Finance 1970, S. 383 - 417, hier S. 387 f.

467) Vgl. die drei Stufen der Informationsverarbeitungseffizienz des Kapitalmarktes, FAMA, a.a.O., S. 387 f.

468) Vgl. FAMA, a.a.O., S. 388.

469) Vgl. SCHNEIDER, DIETER: Kapitalmarkteffizienz durch Jahresabschlußreformen?, Göttingen 1981, S. 21 und 24 f.

470) Vgl. dazu SCHNEIDER, Kapitalmarkteffizienz, a.a.O., S. 26.

471) Vgl. SCHNEIDER, ebd., S. 24 f.

472) Vgl. SCHMIDT, REINHARD H.: Rechnungslegung als Informationsproduktion auf nahezu effizienten Kapitalmärkten, zfbf 1982, S. 728 - 748, hier S. 732.

473) Die These von der schwachen Informationseffizienz negiert lediglich den Zusammenhang von Jahresabschlußinformationen und der Entwicklung der Kurse, sagt aber nichts über den Nutzen von Jahresabschlußinformtionen generell, vgl. SCHNEIDER, ebd., S. 22 f. Für die Frage, ob der Jahresabschluß überhaupt zukunftsorientiert sein kann und prognosegeeignete Informationen liefern kann, ist es m. E. nicht relevant, wie effizi-

Die Entscheidungen der Kapitalgeber sollen innerhalb der wirtschaftspolitischen Zielsetzung funktionierender Kapitalmärkte zu einer effizienteren Ressourcenallokation führen[474]. Der Investor trifft seine (Einzel-) Investitionsentscheidung aber nicht entsprechend dieser allgemeinen wirtschaftspolitischen Zielsetzung der verbesserten Allokation von Kapital, sondern er verfolgt das Ziel der Nutzenmaximierung[475]. Unter der Annahme, daß der Investor mit seiner Investition finanzielle Ziele verfolgt, läßt sich dieser Nutzen dahingehend quantifizieren, daß sich die Investition entsprechend den Kriterien der Investitionsrechnung für ihn als vorteilhaft erweist. Neben der ihm bekannten Anfangsauszahlung interessieren ihn die Einzahlungen aus dem Investitionsobjekt; dementsprechend umfaßt der Informationsbedarf am Kapitalmarkt alle Zahlungsströme zwischen Investor und Investitionsobjekt[476]. Die Entscheidungsrelevanz der Informationen wird somit am Nutzenkalkül des Investors gemessen. Wenn man nun den vorher eingegrenzten Adressatenkreis der externen Rechnungslegung von Minderheitsaktionären und Minderheitsgläubigern zugrunde legt, läßt sich feststellen, daß die zu treffenden Entscheidungen lediglich die Beteiligung bzw. Kreditgewährung, deren Fortsetzung oder Aufgabe, betreffen können, der Gestaltungsspielraum diesbezüglich also eingeschränkt ist. Der Aktionär kann entsprechend dem Vorteilhaftigkeitskriterium nur über Kauf oder Verkauf von Aktien entscheiden, der Gläubiger über die Gewährung, Verlängerung oder Kündigung eines Darlehens[477]. Das bedeutet, daß die Anleger nur ihre Gesamtrendite durch dementsprechende Gestaltung ihres Wertpapierportfolios maximieren können, nicht aber die Rendite eines einzelnen Investitionsobjektes, da sie keinen Einfluß auf die Unternehmensführung haben. Um also Entscheidungen über eine aktuelle oder potentielle Investition zu treffen, bedarf es Informationen über die künftige Erfolgsentwicklung im Unternehmen. Der Jahresabschluß ist aber derzeitig eindeutig vergangenheitsorientiert, und so müßte er, wenn man die Zukunftsbezogenheit in den Vordergrund stellen wollte, grundsätzlich verändert werden. Wollte man den Jahresabschluß als Prognoseinstrument gestalten, so wäre es *theoretisch*, un-

---

ent die Informationsverarbeitung des Kapitalmarktes ist. Dementsprechende Überlegungen können daher hier zurückgestellt werden, da sie erst bei der Beurteilung entscheidend werden, ob es für ein Unternehmen im Hinblick auf die Kapitalbeschaffung von Nutzen ist, seinen Jahresabschluß nach US-amerikanischem Recht aufzustellen. An dieser Stelle sei daher verwiesen auf die Ausführungen bei COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 791 ff. und die dort angegebe Literatur. Vgl. kritisch zu Informationsfunktion und Kapitalmarkteffizienz, SCHNEIDER, Kapitalmarkteffizienz, a.a.O., S. 20 f., und BWL, a.a.O., S. 246 ff.

474) Vgl. NADVORNIK, a.a.O., S. 48 f., WAGNER, FRANZ W.: Zur Informations- und Ausschüttungsbemessungsfunktion des Jahresabschlusses auf einem organisierten Kapitalmarkt, zfbf 1982, S. 749 - 771, hier S. 763. Vgl. allgemein zum Allokationsmechanismus des Kapitalmarktes FRANKE, GÜNTER/ HAX, HERBERT: Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt, 2., verb. Aufl., Berlin u.a. 1990, S. 293.

475) Erst die Aggregation der Einzelentscheidungen auf der Angebotsseite kann die Effizienz des Kapitalmarktes bewirken, vgl. NADVORNIK, a.a.O, S. 49 f.

476) Vgl. NADVORNIK, a.a.O., S. 50.

477) Vgl. NADVORNIK, a.a.O., S. 53 und 57; vgl. auch COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 746 f.

ter Zurückdrängung der Rechenschaftsfunktion und Aufgabe der bisherigen gesetzlich vorgeschriebenen Rechnung, vorstellbar, eine Annäherung an Kapital- und Investitionstheorie anzustreben, wie sie beispielsweise das Konzept des „ökonomischen Gewinns" darstellt[478]. Wegen der Ungewißheit und der Manipulationsspielräume, die mit einem rein prospektiven Rechenwerk einhergehen, hat der Gesetzgeber aber dem retrospektiven, sichereren Jahresabschluß den Vorzug gegeben, auch wenn der Informationswert einer prospektiven Rechnung höher sein könnte[479]. Künftige Zahlungsströme, die für die Gläubiger einen entscheidenden Informationswert besitzen, sind als solche nicht erkennbar, ebenso der künftige verwendbare Gewinn. Es ist daher fraglich, inwieweit Nebenrechnungen oder auch ein Instrument wie der Lagebericht in Verbindung mit den Vergangenheitsdaten aus Bilanz und GuV geeignet sind, entscheidungsrelevante Prognosen zu liefern, die allenfalls auf Schätzungen beruhen, denn ein zukunftsbezogenes Wissen kann es nicht geben[480]. Im Lagebericht nach § 289 dHGB bzw. § 243 öHGB ist über die vergangenheitsbezogenen Informationen in Bilanz und GuV hinaus daher auf die voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens sowie die Forschungstätigkeit einzugehen. Somit wird von gesetzlicher Seite die Prognosefunktion dem Lagebericht zugewiesen, die Erfolgs- und Vermögensermittlung bleibt retrospektiv[481]. Damit verschiebt der Gesetzgeber allerdings die Frage der Entscheidungsrelevanz nur von dem Unternehmen auf die Zielträger, denn diese sind trotz oder gerade wegen der Vergangenheitsbezogenheit des Jahresabschlusses an der künftigen Entwicklung des Erfolgs und der Liquidität des Unternehmens interessiert. Da der Jahresabschluß aber nur den Erfolg der vergangenen Periode zeigen kann, stellt sich die Frage, inwieweit die Zielträger aus der Erfolgsermittlung in Zusammenhang mit dem Lagebericht Rückschlüsse auf die künftige Entwicklung und damit künftige Chancen und Risiken ihres Engagements ziehen können, um so zu ihren Zielvorstellungen entsprechenden Investitionsentscheidungen zu kommen[482]. Tatsächlich ist der Jah-

---

478) Vgl. VODRAZKA, FS Lexa, a.a.O., S. 342. Vgl. zum Konzept des ökonomischen Gewinns SCHNEIDER, DIETER: Aktienrechtlicher Gewinn und ausschüttungsfähiger Betrag, WPg 1971, S. 607 - 617, besonders S. 614 ff.; vgl. dazu auch ausführlich LEFFSON, GoB, a.a.O., S. 88 f.

479) Vgl. VODRAZKA, ebd.

480) SCHNEIDER lehnt daher die Informationsfunktion des Jahresabschlusses bezogen auf die zukünftige Entwicklung des Unternehmens generell ab, da die externe Rechnungslegung allenfalls bedingtes Tatsachenwissen über vergangene Sachverhalte liefere. Entscheidungsrelevantes zukunftsbezogenes Wissen könnte die Rechnungslegung nur aufgrund von Finanzierungshypothesen liefern, vgl. SCHNEIDER, BWL, a.a.O., S. 241 f.

481) Vgl. VODRAZKA, FS Lexa, a.a.O., S. 342.

482) Vgl. VODRAZKA, ebd., S. 343. Empirisch wurden Jahresabschlüsse bisher vorwiegend zur Prognose von Insolvenzen und Aktienrenditen untersucht, und zwar mit Hilfe der Diskriminanzanalyse und neuerdings auch mit neuronalen Netzen, wobei das Problem hauptsächlich in der zeitlichen Stabilität der Diskriminanzfunktion liegt. Während die Verfahren zur Insolvenzprognose von Kreditinstituten verwendet werden, scheinen sie zur Prognose von Aktienrenditen noch zu instabil, obwohl Jahresabschlüsse (sowohl Einzel- als auch Konzernabschlüsse) weltweit von Finanzanalytikern zur Prognose von Unternehmensentwicklungen heran-

resabschluß zwar auf einen Stichtag bezogen, trotz seiner statischen Ausrichtung und seiner Vergangenheitsbezogenheit ist er jedoch keine Momentaufnahme, die lediglich bereits abgeschlossene Sachverhalte im Sinne einer Geschichtsschreibung zeigt[483]. So zeigen die Aktiva das zukünftige betriebliche Nutzungspotential z. B. in Form von Anlagevermögen oder die Chancen von Liquiditätszugang beispielsweise in Form der aktivierten Forderungen[484]. Ein vollständiges Bild von der Zukunft kann die Rechnungslegung jedoch nicht geben, daher erscheint es um so wichtiger, wenigstens von der Vergangenheit ein *möglichst* vollständiges und richtiges Bild zu vermitteln. Dazu gehört m. E. als wesentlicher Bestandteil ein periodengerechter, vergleichbarer Gewinn, der möglichst die Risiken und Chancen gleichmäßig berücksichtigt, also nicht entsprechend dem imparitätischen Realisationsprinzip die Risiken früher und stärker als die Chancen[485]. Denn nur wenn Aktionäre und Gläubiger die weitgehend nicht manipulierten Periodenergebnisse miteinander vergleichen können, besteht die Möglichkeit, Trends festzustellen, die einen Rückschluß von der Vergangenheit auf die Zukunft möglich machen. Zusätzlich kann hier der Lagebericht den Informationswert steigern, indem die Unternehmensleitung die Lage der Unternehmung und die Entwicklungsmöglichkeiten, bei denen die Forschungstätigkeit eine wesentliche Rolle spielt, weshalb sie auch gesondert zu erläutern ist, darlegt. Dieser Forderung widerspricht die Bildung und Auflösung stiller Reserven grundsätzlich: Wenn beispielsweise Vermögensgegenstände des Anlagevermögens gemäß dem Niederstwertprinzip abgewertet werden, so impliziert diese außerplanmäßige Abschreibung bezogen auf die künftige Nutzung einen Verlust und beim Bilanzleser könnte aufgrund dessen ein falscher Eindruck über die künftige Entwicklung der Ertragslage entstehen[486]. Auch die Nichtaktivierung selbsterstellter immaterieller Vermögensgegenstände führt zu einem Erfolgsausweis, der keinen Rückschluß auf künftige Ertragschancen zuläßt, im Grunde nicht einmal auf die Verlustrisiken; lediglich die Erläuterungen im Anhang können hier die Aussagefähigkeit verbessern ähnlich den Angaben zur Forschungstätigkeit im Lagebericht. Allerdings ist die Möglichkeit der Nebenrechnungen und Erläuterungen in Anhang und Lagebericht nicht unproblematisch, wie im folgenden Abschnitt gezeigt werden soll, abgesehen davon, daß die Funktion von Bilanz und GuV m. E. nicht mit der Rechtfertigung der

---

gezogen werden, vgl. BUSSE VON COLBE, WALTHER: Das Rechnungswesen im Dienste einer kapitalmarktorientierten Unternehmensführung, WPg 1995, S. 713 - 720, hier S. 717.

483) Vgl. KÄFER, KARL: Die Bilanz als Zukunftsrechnung, eine Vorlesung über den Inhalt der Unternehmensbilanz, Dritte, verb. und erg. Aufl., Zürich 1976, S. 34.

484) Entsprechendes gilt für die Passiva, vgl. KÄFER, ebd., S. 33.

485) Vergleichbar im Sinne SCHMALENBACHS, und zwar insofern, als der Gewinn Spiegelbild der Wirtschaftlichkeit sein sollte, ohne daß er aber unbedingt durch die gemäßigte Bildung stiller Reserven geglättet werden sollte, vgl. Kapitel 2, III.1.a).

Informationsmöglichkeiten von Anhang - wobei dieser immerhin Bestandteil des Jahresabschlusses ist - und Lagebericht zugunsten der Vorsicht noch weiter verwässert werden darf[487]. Stille Reserven können daher dazu führen, daß den Investoren Informationen vorenthalten werden, so daß diese als nicht öffentlich zugänglich gelten können, weshalb sie bei Annahme der halbstrengen Informationsverarbeitungseffizenz des Kapitalmarktes nicht im Kurs verarbeitet sein können. Durch dieses Informationsdefizit könnte es bei den Investoren zu Fehlentscheidungen und somit zu einer Fehlallokation von Kapital kommen. Allerdings darf bei dieser Argumentation nicht übersehen werden, daß die Grenzen der Bildung und vor allem bewußten Auflösung stiller Reserven, wie bereits dargelegt, relativ eng sind.

(3) Grenzen der Informationsfunktion durch berechtigte Geheimhaltungsinteressen der Unternehmensleitung

Obwohl nicht allgemeingültig festgestellt werden kann, welche Informationen wirklich entscheidungsrelevant für die Interessenten des Jahresabschlusses sind, da die Entscheidungsrelevanz von den subjektiven Erwartungen der einzelnen abhängt, läßt sich doch sagen, daß die Möglichkeit, gewisse Entwicklungen zu prognostizieren, um so größer wird, je mehr Informationen von der Unternehmensleitung offengelegt werden. Je größer die Informationsmenge also ist, die den Interessenten zu Verfügung steht - insbesondere bezüglich geplanter Beschaffungs-, Absatz-, Finanzierungs- und Forschungsvorhaben - , desto eher lassen sich Rückschlüsse auf den künftigen Fortgang des Unternehmens ziehen, was sich in einer gesteigerten Entscheidungsrelevanz niederschlägt[488]. Durch detaillierte Angaben im Anhang über sämtliche Aufwendungen für selbsterstellte Patente, Marken, für Mitarbeiterfortbildung und die damit einhergehende Schaffung immaterieller Vermögenswerte sowie die daraus zu erwartende Erfolgsentwicklung könnte der Informationsverlust durch das Aktivierungsverbot weitgehend ausgeglichen werden. Hinsichtlich der FuE-Aufwendungen könnten ebenfalls nicht nur Details über die Forschungstätigkeit, sondern vor allem über die Forschungsergebnisse veröffentlicht werden. Gleichfalls von hohem Nutzen könnte eine Aufgliederung der Umsätze und der sie alimentierenden Aufwendungen nach Absatzmärkten und Produkten sein[489]. Mit einer derart umfassenden Bereitstellung von Informationen setzt die Unternehmensleitung sich allerdings im wesentlichen folgenden Gefahren aus: Zum einen entstehen dem Unternehmen

---

[486] Zur Problematik der Abwertung von ruhendem Vermögen Leffson, GoB, a.a.O., S. 360.
[487] Dagegen die Abkoppelungsthese von MOXTER, vgl. MOXTER, Bilanzlehre, 3. Aufl., Bd. II, S. 67 f.
[488] Vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 62.

durch die Publikation einer derartigen Menge von Informationen, die auch noch systematisch aufzubereiten sind, damit sie für die Bilanzleser nachvollziehbar sind, sehr hohe Kosten, was weder im Interesse der Unternehmensleitung noch der Kapitalgeber sein kann, da sie das Ausschüttungspotential und die Haftungsmasse mindern[490]. Der Nutzen muß die Kosten der Informationen überkompensieren[491]. Zum anderen besteht die Gefahr, da der Jahresabschluß jedem zugänglich ist, daß nicht nur die Bilanzadressaten die Informationen nutzen, sondern auch die Konkurrenz. Würden beispielsweise Forschungsergebnisse veröffentlicht, könnten sich Konkurrenzunternehmen die hohen Forschungskosten sparen und von den veröffentlichten Resultaten anderer Unternehmen profitieren, ohne dafür Industriespionage betreiben zu müssen. Pionierunternehmen würden für ihre Forschungstätigkeit dadurch bestraft, daß sie die Kosten tragen müßten, die Pioniergewinne ihnen allerdings zumindest teilweise entgingen[492]. Abgesehen vom finanziellen Schaden für das Unternehmen und seine Kapitalgeber hätte das auch volkswirtschaftlich nachteilige Konsequenzen, da für Unternehmen kein Anreiz mehr bestünde, in innovative Forschung zu investieren. Würden die Unternehmen untereinander zu transparent, fiele der Konkurrenzdruck weg, der für den Wettbewerb und damit eine funktionierende Marktwirtschaft notwendig ist[493]. Daraus ergeben sich für das Unternehmen berechtigte Geheimhaltungsinteressen, die einen Kompromiß zwischen Geheimhaltung und Offenlegung von Informationen erfordern[494]. Die Notwendigkeit einer solchen Kompromißlösung hat der Gesetzgeber ebenfalls erkannt und in § 286 dHGB bzw. § 241 öHGB explizit berücksichtigt. Letztlich liegt es daher in der Verantwortung des Management zu entscheiden, wie dieser Kompromiß im Einzelfall aussehen muß, um den Interessen der Kapitalgeber gerecht zu werden.

---

489) Vgl. SCHILDBACH, Generalklausel, a.a.O., S. 9.
490) Vgl. SCHILDBACH, ebd.
491) Vgl. auch KÄFER, Stille Reserven, a.a.O., S. 56 f.
492) Vgl. zum Typus des Pionierunternehmers SCHUMPETER, a.a.O., S. 100 ff., 129 ff. und 137 ff.
493) Vgl. zum Wettbewerbsprozeß durch Innovation und Imitation BERG, HARTMUT: Wettbewerbspolitik, in Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 2, 5. überarb. Aufl., München 1992, S. 239 - 300, hier S. 242 ff.
494) SCHILDBACH, Generalklausel, a.a.O., S. 9, und Jahresabschluß, a.a.O., S. 63.

4. Die Maßgeblichkeit und die umgekehrte Maßgeblichkeit im Verhältnis von Handels- und Steuerbilanz

Ein Charakteristikum der deutschen und österreichischen im Vergleich zur US-amerikanischen Rechnungslegung ist die kodifizierte Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz[495]. Steuerlich wird der Gewinn von Gewerbetreibenden, die zur Buchführung und zur regelmäßigen Veröffentlichung von Jahresabschlüssen verpflichtet sind, mit Hilfe eines Betriebsvermögensvergleichs ermittelt, das Betriebsvermögen ist nach § 5 Abs. 1 dEStG respektive § 5 Abs. 1 öEStG entsprechend den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung aufzustellen. Da nicht nur die GoB als solche, sondern auch die konkret GoB entsprechend in der Handelsbilanz gewählten Werte für die Steuerbilanz maßgeblich sind, unterscheidet man zwischen materieller und formeller Maßgeblichkeit[496]. Durch Satz 2 der deutschen Vorschrift, die der Steuergesetzgeber in konsequenter Umsetzung der Maßgeblichkeit angefügt hat, werden Handels- und Steuerbilanz noch enger aneinander geknüpft; hier heißt es: „Steuerrechtliche Wahlrechte bei der Gewinnermittlung sind in Übereinstimmung mit der handelsrechtlichen Jahresbilanz auszuüben." Das hat zur Folge, daß steuerrechtliche Ansatz- und Bewertungswahlrechte in Abhängigkeit von der Vorgehensweise in der zugrunde liegenden Handelsbilanz ausgeübt werden müssen, was bedeutet, daß die konkreten Werte zuvor in der Handelsbilanz angesetzt werden müssen, um auch in die Steuerbilanz zu gelangen[497]. Formal wird die Steuerbilanz dann zwar auf der Grundlage der Handelsbilanz aufgestellt, in Wirklichkeit verhält es sich aber umgekehrt, die zugrunde gelegte Handelsbilanz ist bereits steuerrechtlich verzerrt und nicht GoB-konform[498]. Man spricht deshalb von der umgekehrten Maßgeblichkeit der Steuerbilanz für die Handelsbilanz[499]. In erster Linie kommt die umgekehrte Maßgeblichkeit bei subventionellen Vergünstigungen durch steuerrechtliche Sonderab-

---

495) Vgl. KÜTING, KARLHEINZ: Auswirkungen der umgekehrten Maßgeblichkeit auf die handelsrechtliche Rechnungslegung, BFuP 1989, S. 109 - 122, hier S. 109. Eine Abhängigkeit der Steuer- von der Handelsbilanz kennen auch die meisten anderen kontinentaleuropäischen Staaten, vgl. dazu GAIL, WINFRIED/ GRETH, MICHAEL/ SCHUMANN, ROBERT: Die Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz in den Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft, DB 1991, S. 1389 - 1400.

496) Die einzige echte Ausnahme von der formellen Maßgeblichkeit ist die Behandlung der Ingangsetzungs- und Erweiterungsaufwendungen; während handelsrechtlich ein Wahlrecht besteht, ist die Aktivierung solcher Aufwendungen im Steuerrecht nicht zulässig, da es sich um kein Wirtschaftsgut handelt. Vgl. KNOBBE-KEUK, Bilanz- und Unternehmenssteuerrecht, a.a.O., S. 75 ff, 135, BIERGANS, ENNO: Einkommensteuer, Systematische Darstellung und Kommentar, 6., völlig überarb. und wesentl. erw. Aufl., München 1992, S. 276. Anders in Österreich, wo auch steuerlich ein Wahlrecht besteht, vgl. dazu Kapitel 2, II.1.b) (1).

497) Vgl. KÜTING, Auswirkungen, a.a.O., S. 109.

498) Vgl. KÜTING, ebd., S. 109 f. und 116.

499) SCHILDBACH unterscheidet hier noch einmal zwischen umgekehrter Maßgeblichkeit und formeller Maßgeblichkeit im Rahmen der umgekehrten Maßgeblichkeit, vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 137 ff.

schreibungen oder steuerfreie Rücklagen zum Tragen, deren ökonomische Rechtfertigung in der Vermeidung bzw. Internalisierung negativer externer Effekte liegt[500]. Da in Österreich gem. § 205 öHGB steuerliche Sonderabschreibungen und andere unversteuerte Rücklagen auf der Passivseite offen auszuweisen sind und nicht direkt von den betreffenden Vermögensgegenständen abgesetzt werden dürfen, wird im folgenden nur von der Rechtslage in Deutschland ausgegangen. Das dort am häufigsten in der Literatur erörterte Beispiel ist die Abschreibung von Umweltschutzanlagen nach § 7 d dEStG, bei der unter bestimmten Voraussetzungen bereits im ersten Jahr 60 % der Anschaffungskosten abgeschrieben werden dürfen, in den folgenden Jahren jeweils 10 %. Der Effekt ist der einer Gewinnnachverlagerung und somit einer Steuerstundung[501]. Die Auswirkungen einer solchen Abschreibung auf den handelsrechtlichen Jahresabschluß liegen auf der Hand: Da die steuerliche Abschreibung in keinem Bezug zur tatsächlichen Nutzung steht, wird ein zu niedriger Periodengewinn ausgewiesen, was die Bildung stiller Reserven zur Folge hat, die lediglich mit dem subventionellen Charakter der Abschreibung zu begründen sind, nicht aber mit Vorsichts-, Realisations- oder Imparitätsprinzip. Auch läßt sich die Abwertung nicht mit dem Anspruch des *true and fair view* vereinbaren, weil die Darstellung der Unternehmenssituation, insbesondere die Erfolgsermittlung, erheblich verfälscht wird und darüber hinaus allein aus Bilanz und GuV für den externen Adressaten die Herkunft des Abschreibungsaufwandes nicht ersichtlich wird. Nach § 281 Abs. 1 dHGB besteht allerdings ein Ausweiswahlrecht. Die Abschreibung kann direkt oder auch indirekt vorgenommen werden, indem die Differenz zwischen handelsrechtlicher und steuerrechtlicher Abschreibung in einen Sonderposten mit Rücklageanteil eingestellt wird, der in den Folgejahren anteilig aufzulösen ist. Allerdings betrifft dieses Wahlrecht eben nur die Frage des Ausweises, es erfolgt eine klare Trennung zwischen planmäßiger Abschreibung und steuerlicher Mehrabschreibung, was immerhin zu einer größeren Transparenz führt; an der Höhe des Periodenaufwandes ändert sich indes nichts[502]. Was die Informationsfunktion des Jahresabschlusses angeht, so bestehen zusätzlich gem. § 285 Nr. 5 dHGB Angabepflichten im Anhang über die Bildung eines Sonderpostens mit Rücklageanteil sowie über unterlassene Zuschreibungen nach § 280 Abs. 2 dHGB, aus denen im Übereinstimmungsfall ebenfalls

---

[500] Vgl. HENSCHEID, MATTHIAS: Ökonomische Wirkungen der umgekehrten Maßgeblichkeit, BB 1992, S. 1243 - 1248, hier S. 1243; vgl. auch zur Entwicklung der umgekehrten Maßgeblichkeit BIENER, HERBERT: Bilanzierung im Spannungsfeld von Europa-, Umwandlungs- und Steuerrecht, in StBJb 1995/96, zugleich Bericht über den 47. Fachkongreß der Steuerberater Köln, 17. und 18. Oktober 1995, hrsg. von Norbert Herzig, Manfred Günkel, Ursula Niemann, Köln 1996, S. 29 - 52, hier S. 32.

[501] Vgl. KÜTING, Auswirkungen, a.a.O., S. 114.

[502] Vgl. KÜTING, ebd., S. 116 und 119 f.; vgl. SCHILDBACH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 143.

steuerlich begründete stille Reserven resultieren[503]. Zweck dieser Angabepflichten ist es, den Adressaten die Ergebnisbeeinflussung durch steuerliche Maßnahmen ersichtlich zu machen, um so die Beeinträchtigung der Aussagefähigkeit durch die umgekehrte Maßgeblichkeit abzumildern[504]. Dennoch ist die Verpflichtung nach § 285 Nr. 5 dHGB vor dem Hintergrund der Informationsfunktion nicht unkritisch zu sehen, denn erstens macht die Offenlegung des fiktiven, ohne steuerrechtliche Einflüsse ermittelten Periodenerfolgs umfangreiche Nebenrechnungen erforderlich, zweitens ist auch die Formulierung sehr unklar[505]. Dargestellt werden soll das „Ausmaß" der Beeinflussung, wobei nicht deutlich wird, ob es sich bei dem Ausmaß um eine betragsmäßige oder lediglich prozentuale Angabe handeln soll[506]. Hier stellt im Hinblick auf die Informationsfunktion des Jahresabschlusses die Vorschrift des § 205 öHGB wohl die konsequentere Lösung dar.

Der Konflikt, der sich nun für die Unternehmen aus der umgekehrten Maßgeblichkeit ergibt, liegt darin, daß die Unternehmens- und Bilanzpolitik und dagegen die Steuerbilanzpolitik nicht unbedingt dieselbe Zielrichtung verfolgen[507]. Als vornehmliches steuerbilanzpolitisches Ziel wird die Minimierung des Steuerbarwertes, d. h. des diskontierten Wertes der künftigen Steuerzahlungen, angesehen unter der Voraussetzung, daß die Steuerbilanzpolitik keine oder nur sehr geringe Transaktionskosten verursacht[508]. Das bedeutet für die Ausübung von Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechten, daß Gewinne möglichst in die Zukunft verlagert werden, indem Aufwendungen so früh wie möglich und Erträge so spät wie möglich in der Steuerbilanz ausgewiesen werden; diese Vorgehensweise führt unter der Voraussetzung, daß die Steuersätze im Zeitablauf konstant sind, zu einer Steuerbarwertminimierung durch maximale Gewinnachverlagerung[509]. Bilanzpolitische Ziele leiten sich dagegen aus den übergeordneten Zielsetzungen der Unternehmenspolitik ab und dienen deren Umsetzung, wobei man zwischen finanzpolitischen und informationspolitschen Zielen unterscheiden kann[510]. Auf finanzpolitischer Ebene verfolgt die Bilanzpolitik vor allem die Ziele der Kapitalbeschaffung, wozu die Erhaltung und Verbesserung der Kreditfähigkeit und die Pflege des akquisito-

---

503) Siehe Kapitel 2, II.2.c) (2).

504) Vgl. KARRENBROCK, HOLGER: Angaben im Anhang bei steuerrechtlich begründeten Bilanzierungsmaßnahmen, Zur Ermittlung und Angabe der Ergebnisbeeinflussung nach § 285 Nr. 5 Halbsatz 1 HGB, BB 1993, S. 534 - 544, hier S. 534.

505) Vgl. KARRENBROCK, ebd., S. 534 und 543.

506) Die Meinungen in der Literatur gehen allerdings eher von prozentualen Abweichungen aus, während eine rein verbale Darstellung nicht ausreichend erscheint, vgl. KARRENBROCK, ebd., S. 543 m. w. N.

507) Vgl. HENSCHEID,a.a.O., S. 1243.

508) Vgl. SCHNEELOCH, DIETER: Betriebliche Steuerpolitik, WiSt 1987, S. 326 - 332, hier S. 328.

509) Vgl. SCHNEELOCH, ebd., S. 328 f.

510) Vgl. HENSCHEID, a.a.O., S. 1245; vgl. SCHNEELOCH, DIETER: Bilanzpolitik und Grundsätze der Maßgeblichkeit, DStR 1990, S. 96 - 104, hier S. 98.

rischen Potentials am Kapitalmarkt gehört sowie der Steuerung der ertragsabhängigen Auszahlungen[511]. Der Verfolgung des ersten Zieles können der Ausweis eines möglichst hohen Gewinnes oder der Ausweis eines gleichmäßigen bzw. gleichmäßig steigenden Gewinnes dienen, der Ausweis eines möglichst hohen Vermögens oder Eigenkapitals sowie die Schaffung der Grundlage für möglichst günstige Bilanzkennzahlen[512]. Die ertragsabhängigen Auszahlungen sind im wesentlichen Ertragsteuern und Gewinnausschüttungen. Während die Ertragsteuern mit dem Jahresüberschuß steigen, muß das bei den Gewinnausschüttungen nicht notwendigerweise so sein, z. B. dann nicht, wenn bestimmte Gewinnteile mit Ausschüttungssperren belegt sind. Dennoch kann es ein Ziel sein, aus Selbstfinanzierungsgründen einen möglichst niedrigen Gewinn auszuweisen, um die Auszahlungen für Ertragsteuern und Dividenden zu senken; die zu beeinflussende Größe im Jahresabschluß in Bezug auf die Steuerung der ertragsabhängigen Auszahlungen ist in jedem Fall der Jahresüberschuß[513]. Es können also bereits zwischen den handelsbilanzpolitischen Zielen Konflikte entstehen, wenn nicht ein Ziel klar dominiert. Um so mehr können zwischen den Zielen der Handelsbilanzpolitik und der Steuerbilanzpolitik Diskrepanzen bestehen, wenn mit der Bilanzpolitik z. B. das Ziel der Erhaltung und Steigerung der Eigenkapitalbeschaffung verfolgt wird, so daß steuerlich eine maximale Gewinnachverlagerung, in der Handelsbilanz eine maximale Gewinnvorverlagerung angestrebt wird.

Entscheidend ist nun, welche Folgen die umgekehrte Maßgeblichkeit für die Bilanzadressaten hat, wenn Wahlrechte in Handels- und Steuerbilanz nicht unabhängig voneinander entsprechend der entgegengesetzten Zielrichtungen ausgeübt werden dürfen, sondern es per Gesetz zu einer Dominanz der steuerpolitischen Ziele kommt. Für die Anteilseigner muß die umgekehrte Maßgeblichkeit nicht zwingend zu finanziellen Nachteilen führen, da es darauf ankommt, wie die Dividenden verwendet werden sollen, ob und wie sie investiert werden sollen oder ob sie konsumtiven Zwecken dienen sollen[514]. Im Falle der konsumtiven Verwendung entsteht ein finanzieller Nachteil, es sei denn, es werden in Höhe der gewinn- und ausschüttungsmindernden steuerlichen Abschreibungen Rücklagen aufgelöst. Für die Gläubiger ist die umgekehrte Maßgeblichkeit durch ihre ausschüttungssperrende Wirkung in finanzieller Hinsicht sogar vorteilhaft, wobei eine eventuelle Rücklagenauflösung zur Stabilisierung der Dividenden diesen Vorteil wieder kompensierte[515]. Allerdings kann die umgekehrte Maßgeb-

---

[511] Vgl. SCHNEELOCH, ebd., S. 97; vgl. auch HENSCHEID, a.a.O., S. 1245.
[512] Vgl. SCHNEELOCH, ebd., S. 97 f.
[513] Vgl. SCHNEELOCH, ebd., S. 98.
[514] Vgl. dazu ausführlich HENSCHEID, a.a.O., S. 1244.
[515] Vgl. HENSCHEID, ebd.

lichkeit den Informationswert des Jahresabschlusses erheblich beeinträchtigen, da der Periodenerfolg verzerrt dargestellt wird. Diese Verzerrung kann zu falschen Entscheidungen am Kapitalmarkt führen, wenn der (potentielle) Kapitalgeber sie nicht erkennt, und zwar entweder wenn bei strenger oder halbstrenger Kapitalmarkteffizienz aufgrund des verfälschten Periodengewinns der Börsenkurs beeinträchtigt wird, so daß der Investor nur noch durch zusätzliche interne Informationen zu einer richtigen Investitionsentscheidung kommen könnte[516], oder wenn unter Annahme einer schwachen Kapitalmarkteffizienz der Börsenkurs durch die umgekehrte Maßgeblichkeit nicht beeinflußt würde, der Investor dann aber über die zusätzlich durch den Jahresabschluß gewonnenen Informationen trotzdem zu einer falschen Entscheidung kommen könnte, und zwar möglicherweise auch dann, wenn die Beeinträchtigung des Periodenerfolgs durch steuerlich begründete Maßnahmen im Anhang erläutert würde, da eine solche Erläuterung keine exakte Gewinnermittlung ersetzen kann[517]. Insgesamt stellt die umgekehrte Maßgeblichkeit daher einen erheblichen Störfaktor vor dem Hintergrund der Informationsfunktion des Jahresabschlusses dar.

[516] Vgl. HENSCHEID, ebd., S. 1245.

[517] Vgl. zum Informationswert der Gewinnermittlung im Vergleich zum Anhang SCHNEIDER, Kapitalmarkteffizienz, a.a.O., S. 30 und 32.

IV. Zwischenergebnis: Einfluß der stillen Reserven auf die Funktionen des Jahresabschlusses

Stille Reserven können durch Nichtaktivierung von Vermögenswerten, Ausnutzung handelsrechtlicher Ab- und Aufwertungswahlrechte, Schätzung von Werten oder aufgrund steuerlicher Abschreibungen entstehen. Sie mindern in der Periode ihrer Bildung den Periodenerfolg, so daß stille Reserven als realisierte Gewinne zu bezeichnen sind, die nicht offen ausgewiesen werden, sondern sich in bezogen auf die Teilperiode überhöhten Aufwendungen verbergen. Bei ihrer Auflösung dagegen führen sie zum Ausweis eines zu hohen Periodenerfolgs, ohne daß dies nach außen erkennbar wird. Stille Reserven sind weder im Sinne einer dynamisch verstandenen Bilanztheorie zu rechtfertigen, da sie eine periodenrichtige Erfolgsermittlung verhindern und damit die Vergleichbarkeit der Periodenergebnisse erschweren, wenn nicht unmöglich machen, noch mit den Abgrenzungsgrundsätzen, dem Realisationsprinzip und dem Grundsatz der sachlichen Abgrenzung. Selbst mit dem Imparitätsprinzip sind stille Reserven nur schwer zu begründen, weil sie in der Regel nicht zu einer Verlustantizipation führen, sondern lediglich in einer sofortigen erfolgsmindernden Verrechnung von Aufwendungen bestehen, während die von ihnen alimentierten Erträge, die erst später ausgewiesen werden, nicht unbedingt mit geringerer Sicherheit zu erwarten sind als Erträge, die aus gesetzlich aktivierungsfähigen Aufwendungen resultieren. Fraglich ist auch, wie vorsichtig die Bildung und Auflösung stiller Reserven im Hinblick auf den Schutz der am Unternehmen Beteiligten, besonders der Gläubiger, wirklich ist. Die angebliche Unsicherheit der Werte, die der Grund für eine Nichtaktivierung selbsterstellter Vermögensgegenstände des Anlagevermögens ist, oder die Möglichkeit künftiger Verluste, auf die aus dem Absinken der Wiederbeschaffungskosten geschlossen wird, sind im Hinblick auf eine vorsichtige Gewinnermittlung weniger zu verstehen, sondern mehr in Bezug auf die Sicherung von Risikokapital für den Fall der Unternehmenszerschlagung. Mit dem Grundsatz des *going concern* ist die Bildung von Risikokapital für den Zerschlagungsfall - im Rahmen dieser Arbeit wird grundsätzlich von der Fortführung des Unternehmens ausgegangen - jedoch kaum vereinbar, im besonderen nicht in Form stiller Reserven. Dem Gläubigerschutz wäre mit der Bildung offener Rücklagen mehr gedient, da diese die Ermittlung eines exakten Gewinns unter der Prämisse der Unternehmensfortführung erlauben. Stille Reserven mindern somit den Informationswert des Jahresabschlusses sowohl für die Gläubiger als auch für Investoren, da durch die Bildung und Auflösung stiller Reserven Informationen insbesondere über die Ertragslage als nicht öffentlich zugänglich gelten

können, wenn sie für die externen Bilanzleser nicht aus dem Jahresabschluß ersichtlich werden, was zu Fehlentscheidungen über aktuelle oder potentielle Investitionen und damit, im Hinblick auf die Funktionsfähigkeit der Kapitalmärkte, zu einer Fehlallokation von Kapital führen kann. Ob eine Einschränkung stiller Reserven auch zu einer verbesserten Kapitalmarkteffizienz führt, ist dagegen nicht ohne weiteres zu beantworten, da diese Frage entscheidend von der tatsächlichen Ausprägung der Informationsverarbeitungseffizienz abhängt[518].

[518] Vgl. dazu ausführlich SCHNEIDER, Kapitalmarkteffizienz, a.a.O., S. 32 ff.

Kapitel 3: Die Offenlegung der stillen Reserven in der US- amerikanischen Rechnungslegung

I. Theoretische Bedingungen für die Entwicklung der externen Rechnungslegung in den USA

1. Historische Sicht

Obwohl hier im wesentlichen die Unterschiede bei der Behandlung einzelner bilanzieller Sachverhalte erörtert werden sollen, um so festzustellen, inwieweit in der US-amerikanischen Rechnungslegung tatsächlich stille Reserven offengelegt werden, deren Bildung in deutschen und österreichischen Jahresabschlüssen immer wieder kritisiert wird, erscheint es sinnvoll, zunächst einige Gründe für diese Unterschiede aufzuzeigen. Die Divergenzen bei den Einzelvorschriften resultieren daraus, daß sie auf der Grundlage unterschiedlicher Voraussetzungen entstanden sind, die oft etwas allgemein als Rechnungslegungsphilosophien bezeichnet werden. Diese Philosophien sind aber nicht aus sich heraus entstanden, sondern haben vor allem zwei Wurzeln: den Kapitalmarkt und damit zusammenhängend die Kapital- bzw. Anlegerstruktur und das Rechtssystem, in das die Rechnungslegung eingebunden ist[519]. Beide Faktoren unterscheiden sich in Deutschland und Österreich einerseits und den USA andererseits erheblich voneinander. Daher sollen im folgenden der US-amerikanische Kapitalmarkt und das Rechtssystem als Grundlage der Rechnungslegung und die daraus für den amerikanischen Jahresabschluß folgenden Zielsetzungen und Funktionen erläutert werden.

a) Der Kapitalmarkt als Einflußfaktor

Anders als in Europa, wo sich nach der Aufhebung des kanonischen Zinsverbots ausgehend von Oberitalien ein Bankensystem entwickelte, innerhalb dessen sich bereits Anfang des 19. Jahrhunderts die Banken als Kapitalgeber etabliert hatten, nahm das Aktienwesen in England seinen Anfang in der Finanzierung der Handelsfahrten nach Ost- und Westindien, für die die Kaufleute versuchten, Kapital bei Privatleuten zu beschaffen, denen sie dafür eine Gewinn-

[519] Vgl. HALLER, AXEL: Wesentliche Ziele und Merkmale US-amerikanischer Rechnungslegung, in Ballwieser (Hrsg.), a.a.O., S. 1 - 26, hier S. 4.

beteiligung nach geglückter Heimkehr versprachen[520]. Diese Einflüsse kamen zu Beginn dieses Jahrhunderts auch in die USA, weil zu dieser Zeit noch die meisten der Kapitalgeber US-amerikanischer Unternehmen aus Großbritannien kamen und ihre Prüfer in Folge der Investitionen in die USA gingen[521]. Hinzu kam die Entwicklung in den USA im 19. Jahrhundert, als die Unternehmer mangels eines überregionalen Bankennetzes gezwungen waren, private Investoren zu finden, die sie ebenfalls über eine eher kurzfristige Gewinnbeteiligung motivieren mußten[522]. Aus dieser Tradition heraus hat die Finanzierung der Unternehmen über die Kapitalmärkte in den USA bis heute eine wesentlich größere Bedeutung als in kontinental-europäischen Ländern, zumal die Kosten der Bankenfinanzierung vergleichsweise hoch sind[523]. Unterstützt wurde diese Entwicklung durch die Trennung von Geschäftsbanken und Investmentbanken aufgrund des Glass-Steagall-Gesetzes von 1933, da die Unternehmen aufgrund dieser Trennung und einer hohen Wettbewerbsintensität im Kreditgewerbe häufig die Kreditinstitute wechselten; das Prinzip der Hausbanken und das damit verbundene Depotstimmrecht ist in den USA unüblich[524]. Insgesamt hat diese historische Entwicklung somit zu wesentlichen Unterschieden im Finanzierungssystem sowie hinsichtlich der Kapitalstrukturen US-amerikanischer und kontinental-europäischer Unternehmen geführt: Während bei US-amerikanischen Unternehmen die Wertpapierfinanzierung über die Kapitalmärkte vorherrscht und demzufolge die Eigenkapitalquote vergleichsweise hoch ist, steht besonders bei deutschen Unternehmen die Bankenfinanzierung gegenüber der Finanzierung über Aktien und Obligationen im Vordergrund, wobei auch die Eigenkapitalquote deutlich niedriger ist als bei amerikanischen Unternehmen[525].

---

[520] Vgl. GROßFELD, a.a.O., S. 797.

[521] Vgl. SIEBERT, HENNING: Grundlagen der US-amerikanischen Rechnungslegung: Ziele und Inhalte der Verlautbarungen der SEC und des FASB sowie ihre Unterschiede zum deutschen Bilanzrecht, Köln 1996, S. 3. Vgl. auch DAVIDSON, S./ ANDERSON, G.: The Development of Accounting and Auditing Standards, Journal of Accountancy, May 1987, S. 110 - 126, hier S. 110. Vgl. zur Entstehung der großen Prüfungsgesellschaften in den USA und deren britischen Ursprüngen BRIEF, RICHARD P.: Corporate Financial Reporting, At The Turn of Century, Journal of Accountancy, May 1987, S. 142 - 157, hier S. 142.

[522] Vgl. GROßFELD, a.a.O., S. 797.

[523] Vgl. MANDLER, UDO: Harmonisierung der Rechnungslegung: Bridging the GAAP?, ZfB 1996, S. 715 - 733, hier S. 717.

[524] Im Glass-Steagall-Gesetz von 1933 wurde bestimmt, daß Banken entweder nur Kreditgeschäfte oder nur Wertpapiergeschäfte tätigen dürfen, Börsengeschäfte können ebenfalls nur Brokerfirmen abwickeln; gleichzeitig sind den Banken Beteiligungen an branchenfremden Unternehmen untersagt, vgl. MANDLER, ebd.; vgl. ausführlich BENSTON, GEORGE J.: The Separation of Commercial and Investment Banking, The Glass Steagall Act Revisited and Reconsidered, Houndmills, Basingstoke 1990, S. 6 - 12.

[525] Vgl. FRANCFORT, ALFRED J./ RUDOLPH, BERND: Zur Entwicklung der Kapitalstrukturen in Deutschland und in den Vereinigten Staaten von Amerika, Eine vergleichende empirische Untersuchung, zfbf 1992, S. 1059 - 1079, hier S. 1062. FRANCFORT/RUDOLPH haben den Unterschied in den Kapitalstrukturen auch empirisch

Der US-amerikanische Kapitalmarkt hat sich in Folge des gewaltigen Kapitalbedarfs für die Finanzierung des Wiederaufbaus in Europa in den Jahren nach dem 2. Weltkrieg und aufgrund des Wirtschaftwachstums der Nachkriegszeit zum größten und bedeutendsten Kapitalmarkt der Welt entwickelt[526]. Fast 40 % der gesamten Weltmarktkapitalisierung entfällt auf den US-amerikanischen Kapitalmarkt, was einem Kapitalvolumen von 8.000 Mrd. US- Dollar entspricht[527]. Der bedeutendste Aktienmarkt in den USA ist die New York Stock Exchange (NYSE) mit über 2.500 notierten (amerikanischen) Unternehmen, mit deutlichem Abstand gefolgt von der American Stock Exchange (AMEX), an der über 800 Unternehmen notiert sind[528]. Wegen seiner weltweiten Bedeutung, aber auch wegen der vorbildlichen Organisation und der unumstritten hohen Transaktionseffizienz der NYSE halten viele nichtamerikanische Unternehmen, die einen hohen Kapitalbedarf haben, den Gang an die New Yorker Börse für unumgänglich, aber die Markteintrittsbarriere ist die Zulassung durch die SEC, deren Anliegen es ist, den privaten Investor als wichtigsten Kapitalgeber der amerikanischen Wirtschaft zu schützen und die Funktionsfähigkeit und Effizienz des Aktienmarktes aufrechtzuerhalten[529]. Die Voraussetzung für eine Zulassung ist der nach amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften aufgestellte Jahresabschluß oder ein von der SEC als adäquat anerkannter Jahresabschluß[530]. Die externe Rechnungslegung ist wiederum in den USA stark beeinflußt durch die oben dargestellten Zusammenhänge. Aufgrund der immensen Bedeutung der Finanzierung über den Kapitalmarkt und der daraus resultierenden hohen Transaktionseffizienz der Kapitalmärkte muß die Rechnungslegung notwendigerweise entscheidend an den Bedürfnissen des Kapitalmarktes ausgerichtet sein[531].

---

nachgewiesen, wobei sie auf eine Eigenkapitalquote bei US-amerikanischen Unternehmen von 44 % kommen, bei deutschen Unternehmen dagegen auf 28 %, was um 8 - 10 % über der sonst publizierten Eigenkapitalquote liegt, vgl. FRANCFORT/RUDOLPH, ebd. S. 1063 ff.

526) Vgl. MANDLER, a.a.O., S. 719; vgl. DAVIDSON/ANDERSON, a.a.O., S. 110.

527) Vgl. GLAUM, MARTIN/ MANDLER, UDO: Rechnungslegung auf globalen Kapitalmärkten: HGB, IAS und US-GAAP, Wiesbaden 1996, S. 63.

528) An zweiter Stelle in Hinblick auf Kapitalisierung und Handelsvolumen steht die NASDAQ, die formal keine Börse ist, sondern ein computergestütztes Wertpapierinformations- und -handelssystem, an der aber insgesamt 4.902 Unternehmen gelistet sind, vgl. GLAUM/MANDLER, ebd., S. 65. Vgl. auch MANDLER, a.a.O., S. 720.

529) Vgl. HALLER, Wesentliche Ziele, a.a.O., S. 6.

530) Als dem US-amerikanischen Jahresabschluß gleichwertig wird bislang von der SEC nur der kanadische anerkannt, alternativ können Abschlüsse aus OECD-Vertragsstaaten oder nach IAS aufgestellte ergänzt durch eine Überleitungsrechnung akzeptiert werden, vgl. GLAUM/MANDLER, a.a.O., S. 62. Vgl. auch PEGUM, ROGER: International Accounting, in Current Issues in Accounting and Auditing, hrsg. von John Wilson, Eastham 1996 (Wilson, International Accounting), S. 39 - 53, hier S. 44.

531) Vgl. HALLER, Wesentliche Ziele, a.a.O., S. 4 und 6.

b) Die Entwicklung der Rechnungslegungsvorschriften vor dem Hintergrund des Rechtssystems

Ein weiterer zentraler Punkt in der Entwicklung der amerikanischen Rechnungslegung ist das Rechtssystem, daß traditionell auf den Einfluß der britischen Siedler zurückzuführen ist[532]. Das für den angloamerikanischen Raum typische „*common law*" ist dadurch gekennzeichnet, daß es nicht auf einer kodifizierten Rechtsquelle beruht, sondern von Richtern in Einzelfallentscheidungen aus sogenannten Präzedenzfällen abgeleitet wird[533]. Hinzu kommen die stark föderalistische Struktur des Rechts- und Wirtschaftssystems der Vereinigten Staaten und die zugrundeliegende liberale Wirtschaftsordnung, die dem Individuum eine möglichst große Freiheit auch in Bezug auf dessen Beteiligung am Wirtschaftsprozeß garantieren soll. Staatliche Eingriffe in Form von Reglementierungen sind daher nur dort zulässig, wo die Sicherung des Gemeinwohls eine Einschränkung der Privatsphäre erlaubt[534]. Somit entspringt auch die externe Rechnungslegung nicht einem Gesetzeskodex, wenngleich es sowohl auf Bundes- als auch auf Staatenebene gewisse gesetzliche Bestimmungen gibt und gab; größtenteils ergeben sich die heutigen Regelungen zur Rechnungslegung aus der Rechtsprechung sowie aus den Ergebnissen aus Praxis und Forschung[535].

Am Anfang dieses Jahrhunderts gab es noch keine verbindlichen Rechnungslegungs- und Publizitätsvorschriften in den USA. Die Berichterstattung stand daher im Ermessen der Unternehmen, die an den aufgrund des enormen Wirtschaftswachstums expandierenden Kapitalmärkten zum Zwecke der Kapitalbeschaffung an die Investoren herantreten wollten[536]. Somit waren die Jahresabschlüsse oder die Informationen, die die Unternehmen offenlegten, häufig eher Marketinginstrumente, die mehr der Werbung als der Rechenschaftslegung dienten[537]. Viele Unternehmen entwickelten daher sehr innovative Bilanzierungsmethoden, durch die sie sich Wettbewerbsvorteile auf den Kapitalmärkten versprachen[538]. Lediglich in der Eisenbahnbranche war es bereits seit Mitte des 19. Jahrhunderts üblich, regelmäßig einzelne Informatio-

---

532) Vgl. HALLER, ebd., S. 5; vgl. HALLER, AXEL: Die „Generally Accepted Accounting Principles", die Normen der externen Rechnungslegung in den USA, zfbf 1990, S. 751 - 777, hier S. 751.
533) Vgl. HALLER, GAAP, a.a.O., S. 751.
534) Vgl. DEMMING, a.a.O., S. 235; vgl. HALLER, GAAP, a.a.O., S. 751; vgl. HALLER, Wesentliche Ziele, a.a.O., S. 4 f.
535) Vgl. DEMMING, a.a.O., S. 235; vgl. HALLER, GAAP, a.a.O., S. 752.
536) Vgl. SIEBERT, a.a.O., S. 3; vgl. BRIEF, a.a.O., S. 142.
537) Vgl. SIEBERT, ebd.
538) Vgl. SIEBERT, ebd.

nen über die finanzielle Lage zu veröffentlichen, ansonsten sahen die Publikationen der Unternehmen sehr unterschiedlich aus. Die Dynamik der Kapitalmärkte verlangte aber eine größere Standardisierung der Bilanzierung, um eine gewisse Vergleichbarkeit der Abschlüsse für die Investoren gewährleisten zu können[539]. Einen Durchbruch in Bezug auf die umfassende Darstellung der Finanzlage stellte der Abschluß der US Steel Corporation 1903 dar, der zusätzlich von einem unabhängigen Prüfer (*accountant*) testiert wurde; diesem Beispiel folgten weitere Unternehmen[540]. Dennoch konnte sich trotz der Forderungen der Investoren nach Information keine einheitliche Rechnungslegung durchsetzen, was dazu führte, daß sich der Wertpapierbetrug immer mehr ausbreiten konnte, da die Investoren keine Kontrollmöglichkeit bezüglich der Werthaltigkeit der Aktien hatten[541]. Zu einer einschneidenden Änderung kam es erst durch die Weltwirtschaftskrise der zwanziger und dreißiger Jahre und vor allem in Folge des Zusammenbruchs der Börse 1929, obwohl man schon vorher erkannt hatte, daß die Börse sich derart verselbständigt hatte, daß sie weder fähig noch gewillt war, für die notierten Unternehmen verbindliche Rechnungslegungsvorschriften vorzuschreiben und somit die Interessen der Investoren wahrzunehmen[542]. Der Börsenkrach von 1929, in dessen Folge etliche Unternehmen zusammenbrachen und damit zahlreiche private Investoren ihr gesamtes Vermögen verloren, veranlaßte die Bundesregierung, im Rahmen der sogenannten *New Deal*-Gesetzgebung Gesetze zum Schutz des Wertpapierhandels zu erlassen, die den Rahmen für die Rechnungslegungsstandards zumindest für börsennotierte Unternehmen bilden sollten[543]. Die beiden ersten und bis heute bekanntesten Gesetze zur Regelung des Wertpapierhandels und vor allem zum Schutz der Investoren sind der *Securities Act* von 1933 und der *Securities Exchange Act* von 1934, später wurden die *Federal Security Laws* ergänzt durch den *Public Utility Holding Act* von 1935, den *Trust Indenture Act* von 1939, den *Investment Company Act* und den *Investment Advisor Act* von 1940, den *Securities Investor Protection Act* von 1970 und den *Foreign Corrupt Practices Act* von 1977[544]. Neben diesen bundesweiten Securities Laws gelten auf Ebene der einzelnen Staaten die „*blue sky laws*", die zwar schon we-

---

[539] Auch in Großbritannien wurde der Schutz der Investoren von Anfang an als Basis der gesetzlichen Regelung der Bilanzierung angesehen, vgl. NEAL, DAVID: Accounting Theory, in Wilson, International Accounting, a.a.O., S. 1 - 21, hier S. 3.

[540] Vgl. DAVIDSON/ANDERSON, a.a.O., S. 113, SIEBERT, a.a.O., S. 4, ausführlich BRIEF, a.a.O., S. 151 ff.

[541] Vgl. zur weiteren Entwicklung bis 1929 ausführlich SIEBERT, a.a.O., S. 4 ff.

[542] Vgl. SIEBERT, a.a.O., S. 6.

[543] Vgl. KÜTING, Börsenzulassungsmodalitäten, a.a.O., S. 402; vgl. HALLER, Wesentliche Ziele, a.a.O., S. 6.

[544] Vgl. KÜTING, ebd.; vgl. zu weiteren Bundesgesetzen zum Schutze des Wertpapierhandels HALLER, AXEL: Die Grundlagen der externen Rechnungslegung in den USA, 4., unveränd. Auflage, Stuttart 1994, S. 20 f.

sentlich früher erlassen wurden, deren Regelungen aber bis dahin bundesweit nicht durchsetzbar waren[545]. 1934 wurde die SEC als Registrierungsstelle und staatliche Aufsichtsbehörde für den gesamten Wertpapierhandel geschaffen, die als unabhängiges Gremium von der Regierung mit umfassenden Kompetenzen ausgestattet wurde, um die Durchsetzung dieser Gesetze zu garantieren[546]. Das vordringliche Ziel, das mit dem *Securities Act* und dem *Securities Exchange Act* verfolgt wurde, war der Schutz der Anleger und des öffentlichen Interesses[547]. Wegen der bereits aufgezeigten Bedeutung des Kapitalmarktes mußte eine Vertrauensbasis für Eigen- und Fremdkapitalgeber neu geschaffen werden, um weiterhin die Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes aufrechterhalten zu können[548]. Seither unterliegen den von der SEC erlassenen Vorschriften alle - und nur die - Unternehmen, die sich über einen zwischenstaatlichen oder internationalen öffentlichen Kapitalmarkt finanzieren, kurz gesagt börsennotierte Unternehmen[549]. Vor dem Hintergrund der Kapitalmarkt- und Rechtsentwicklung in den USA wird klar, daß sich daraus zwangsläufig eine kapitalmarktorientierte und investororientierte Rechnungslegung entwickeln mußte, die in der Ausrichtung der gläubigerorientierten Rechnungslegung in Deutschland und Österreich nicht entspricht.

2. Theoretische Grundlagen - Die *Accounting Theory* in den USA

Die *Accounting Theory* umfaßt in den USA sämtliche Forschungsansätze, die sich direkt oder indirekt mit dem Rechnungswesen befassen; sie geht wesentlich weiter als die Bilanztheorie in Deutschland und Österreich und läßt sich nur schwer systematisieren[550]. Dennoch wurde auch in den USA von Praxis und Wissenschaft in den letzten Jahren immer wieder versucht, eine „General Theory of Accounting" zu schaffen, um so eine einheitliche und umfassende theoretische Basis zur Ableitung von Bilanzierungsgrundsätzen zu erhalten[551]. Um die Unter-

---

[545] Vgl. SIEBERT, a.a.O., S. 4 und 24. Der Begriff „blue sky law" wurde vom Supreme Court selbst verwendet im Fall Hall gegen Geiger-Jones, in dem die Verfassungsmäßigkeit dieser Gesetze bestätigt wurde. Sie sollten den Investor schützen vor „speculative schemes which have no more basis as so many feet of the blue sky", ASSMANN, HEINZ-DIETER: Prospekthaftung als Haftung für die Verletzung kapitalmarktbezogener Informationsverkehrspflichten nach deutschem und US-amerikanischem Recht, Köln u. a. 1985, S. 96 Fn. 18 mit Nachweis der Originalquelle; vgl. dazu auch KÜTING, Börsenzulassungsmodalitäten, a.a.O., S. 402, und KRONSTEIN/CLAUSSEN, a.a.O., S.41 ff.

[546] Vgl. INGENDAHL, a.a.O., S. 47; vgl. DEMMING, a.a.O., S. 239.

[547] Vgl. INGENDAHL, ebd.

[548] Vgl. DEMMING, a.a.O., S. 239; vgl. auch HALLER, Wesentliche Ziele, a.a.O., S. 6.

[549] Vgl. DEMMING, ebd.

[550] Vgl. zu den unterschiedlichen Möglichkeiten der Systematisierung HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 87 - 99.

[551] Vgl. ausführlich HALLER, ebd., S. 82 ff.

schiede oder auch Gemeinsamkeiten in den Grundlagen der kontinental-europäischen auf der einen Seite und der US-amerikanischen Rechnungslegung auf der anderen Seite aufzeigen zu können, erscheint es daher sinnvoll, in diesem Zusammenhang vor allem zwei Strömungen, die sich in der amerikanischen *Accounting Theory* erkennen lassen, zu betrachten[552]. Unter Berücksichtigung des *accounting policy making process*, d.h. des Prozesses der Findung, Auswahl und Anwendung von Rechnungslegungsverfahren, lassen sich einerseits die Theorien, die sich direkt mit den Aufgaben, Zielen und Zielträgern der Rechnungslegung beschäftigen, andererseits solche Theorien, die der Erforschung der Wirkung von Jahresabschlußinformationen dienen, die Rechnungslegungsverfahren also nur indirekt betreffen, unterscheiden. Erstere lassen sich weiter nach den jeweiligen Nutznießern des Jahresabschlusses - oder allgemein dem Standpunkt der Betrachtung (*point of view*) - sowie den möglichen Funktionen der Rechnungslegung differenzieren, wobei Funktion des Jahresabschlusses und Vorstellungen der Adressaten wiederum eng verknüpft sind[553].

a) Basic Theories und Accounting Principles

(1) Adressaten der Rechnungslegung entsprechend den Basic Theories

Die sogenannten *basic theories* beschäftigen sich mit den Adressaten der Rechnungslegung; alle anderen Theorien sind ihnen untergeordnet und beziehen sich häufig auf die dort getroffenen Annahmen. Da in den USA die externe Rechnungslegung und der Jahresabschluß als deren Ergebnis viel offener als in Deutschland als Dienstleistungsinstrument bezeichnet wird[554], stellt sich die Frage, wer Nutznießer dieser Dienstleistung sein kann und nach wessen Vorstellungen demzufolge die Rechnungslegung ausgestaltet sein soll. Die *basic theories* sind zwar nicht dazu geeignet, Fragen nach speziellen Rechnungslegungsverfahren - Ansatz- oder Bewertungsfragen - zu beantworten, sie können aber den *point of view* festlegen. Im Hinblick auf den *accounting policy making process* ergeben sich somit aus einer sozusagen kundenori-

---

552) Im folgenden wird im wesentlichen den Ausführungen von HALLER gefolgt, deren Systematik auf einer Fülle von einzelnen Forschungsansätzen in der US-amerikanischen Literatur aufgebaut ist und denen in ihrer Detailliertheit und Profundität kaum etwas hinzuzufügen ist, vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 100 - 195.

553) Vgl. HALLER, ebd., S. 100 - 105.

554) „service activity", vgl. AICPA: Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises; APB Statement No. 4, in FASB, Financial Accounting Standards, Original Pronouncements as of September 1, 1975, Chicago, Illinois 1975, S. 437 - 499, Abs. 9 und 40; vgl. dazu HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 106.

entierten Rechnungslegung die Fragen, für wen überhaupt Rechnung gelegt wird, welche Zielsetzungen der Adressat verfolgt und wie der Jahresabschluß daher grundsätzlich gestaltet sein muß, um diesen Zielvorstellungen gerecht zu werden[555]. Die beiden ältesten dieser *basic theories*, die bis heute auch die bedeutendsten geblieben sind, sind ähnlich wie auch in Europa die *proprietary-* und die *entity- theory*. Interessant ist jedoch, daß diese Theorien anders als in der deutschen Bilanztheorie nicht als Ergebnisse rein theoretischer Überlegungen, sondern vielmehr aus der Beobachtung der Rechnungslegungspraxis entstanden sind.

Die *proprietary theory* ist die älteste der *basic theories* und entspringt den Ideen der Nationalökonomie. Sie stellt den Unternehmer in den Mittelpunkt der Betrachtung, so daß hier die Selbstinformation des Unternehmers im Vordergrund der Rechnungslegung steht. Der Jahresabschluß soll Informationen liefern, die in erster Linie für den Unternehmer von Bedeutung sind, erst in zweiter Linie findet der Gläubiger Berücksichtigung; andere Nutznießer als Unternehmer und Gläubiger werden nicht in Betracht gezogen. Die Anwendung der auf den einzelnen Unternehmenseigner beschränkten *proprietary theory* auf Kapitalgesellschaften wurde als problematisch angesehen, da dieser eher die Rechtsform der Einzelkaufleute und Personengesellschaften zu Grunde gelegt war, während in Wirklichkeit bereits zu Beginn dieses Jahrhunderts die Publikumskapitalgesellschaften die Unternehmenslandschaft prägten. Zwar konnte statt dem Unternehmenseigner die Gesamtheit der Aktionäre betrachtet werden, jedoch wurde hier die mangelnde Vergleichbarkeit bezüglich der Einflußnahmemöglichkeiten kritisiert. Daher wurde allerdings viel später darauf aufbauend die *residual equity theory* oder auch *investors theory* entwickelt, die als primären Zielträger den Stammaktionär - *common stock holder* - benennt[556]. Das bemerkenswerte und bis heute aktuelle an dieser Theorie ist ein Punkt, der auch schon oben im Hinblick auf die Adressaten des deutschen Jahresabschlusses aus Sicht der Unternehmen angesprochen wurde. Die Aktionäre werden aufgrund ihrer mangelnden Einflußnahme nicht als Unternehmenseigner, sondern als Investoren betrachtet, deren Recht sich allerdings im Gegensatz zu den Gläubigern und Vorzugsaktionären auf das Residualeinkommen beschränkt. Da die Aktionäre als Investoren aber im Gegensatz zum Unternehmer Unternehmensexterne sind, können sie die ihre Investition betreffenden Informationen nur dem Jahresabschluß entnehmen, weshalb dieser auf das Informationsbedürfnis der

[555] Vgl. dazu HALLER, ebd, S. 101., Abb. 9. Siehe auch bereits die entsprechenden Überlegungen zur deutschen Rechnungslegung, Kapitel 2, III.3.a) und b).

Stammaktionäre ausgerichtet sein muß[557]. Aus Sicht des Unternehmens ist die Dividendenzahlung so wie Steuer- und Zinszahlungen eher als Aufwand denn als Gewinnverwendung zu sehen, da sie aufgrund des alleinigen Interesses des Aktionärs an Rückflüssen aus seiner Investition nicht im Unternehmen reinvestiert werden können. Die Rechnungslegung sollte somit so ausgerichtet sein, daß der Aktionär auf der Grundlage der Jahresabschlußinformationen über seinen Anteil an Vermögen, Gewinn und Eigenkapital eine Prognose auf künftige Investitionsrückflüsse treffen kann. Die *investors theory* hat großen Einfluß auf die Rechnungslegungspraxis und die theoretischen Diskussionen über die Zielsetzungen des Jahresabschlusses gehabt und ist partiell auch im *Conceptual Framework* des FASB wiederzufinden[558].

Die *entity theory* erlangte vorwiegend deshalb eine so große Bedeutung, weil die *proprietary theory* sich im Hinblick auf die für Kapitalgesellschaften typische Trennung zwischen Eigentum und Verfügungsmacht bzw. Eignern und Managern für die Beschreibung der tatsächlichen Unternehmensverhältnisse zunehmend als unzulänglich erwies[559]. Im Mittelpunkt der *entity theory* steht das Unternehmen als in seinen Interessen von den Kapitalgebern unabhängige Einheit, weshalb die Ziele der Rechnungslegung auch aus der Sicht des Unternehmens definiert werden. Ein wesentliches Ziel des Unternehmens ist die Unternehmensfortführung; diese ist nur möglich, wenn das Unternehmen in der Lage ist, Kapital zu akquirieren. Eine ordnungsgemäße Berichterstattung über die bisherige Verwaltung des zur Verfügung gestellten Kapitals dient daher der Akquisition von neuem Kapital. Ein zusätzlicher existentieller Bestandteil für den Unternehmensfortbestand ist "die Nutzenstiftung auf dem Markt in Form von effizienter Leistungserstellung"[560]. Durch die externe Rechnungslegung soll die Leistungsfähigkeit nach außen dokumentiert werden; daher bevorzugt die *entity theory* im Gegensatz zur *proprietary theory*, die hauptsächlich auf die Bilanz abstellt, die Gewinn- und Verlustrechnung als entscheidendes Meßinstrument der Leistungsfähigkeit[561]. Die *entity theory* geht damit vollständig von der Idee ab, Erträge und Aufwendungen wären Mehrungen und

---

[556] Vgl. STAUBUS, GEORGE J.: A Theory of Accounting to Investors, Berkeley 1961, besonders S. 8 - 16 und S. 19; vgl. dazu BELKAOUI, AHMED: Accounting Theory, Fort Worth u.a. 1993, S. 233; vgl. auch HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 111.

[557] Vgl. STAUBUS, a.a.O., S. 11 ff. und 17 ff.

[558] Vgl. HALLER, ebd., S. 112.

[559] Allerdings kam die Idee der Trennung zwischen Unternehmen und Unternehmenseignern bereits sehr viel früher auf, nämlich in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, setzte sich aber erst in den zwanziger Jahren dieses Jahrhunderts durch, vgl. CHATFIELD, M.: A History of Accounting Thought, 2. Aufl., Huntington, New York 1977, S. 223 f., vgl. dazu HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 113.

[560] HALLER, ebd., S. 114.

[561] Vgl. CHATFIELD, a.a.O., S. 225.

Minderungen des Eigenkapitals, vielmehr wertet sie Erträge als Kompensation der erbrachten und am Markt abgesetzten Leistungen, Aufwendungen dagegen als Kosten, die im Zusammenhang mit der Leistungserstellung benötigt wurden[562]. Bei den Kapitalgebern wird aus der Sicht des Unternehmens nicht zwischen Eigen- und Fremdkapitalgebern unterschieden, so daß auch die Zins- und Dividendenzahlungen gleich behandelt werden, wobei strittig ist, ob es sich dabei um Aufwand oder Gewinnverwendung handelt[563].

Weitere bedeutende *basic theories* sind die *fund theory*, die *commander theory* und die *enterprise theory*. Die *fund theory* versucht, die Rechnungslegung unabhängig von den am Unternehmen beteiligten Personen in einen objektiven Zusammenhang zu stellen[564]. Daher ist die Zielsetzung nicht die Gewinnermittlung, da der Gewinn immer subjektiv aus Sicht einer natürlichen oder juristischen Person - dem Unternehmen selbst - definiert wird, was die Aufgabe der Rechnungslegung, möglichst objektive Informationen zu liefern, erheblich stört und unabhängige Entscheidungen erschwert[565]. Der Jahresabschluß soll vielmehr Informationen zur Verfügung stellen, welche die Adressaten im Hinblick auf ihre individuelle Zielvorstellung interpretieren können, um dem Jahresabschluß so für sie relevante Daten zu entnehmen[566]. Die *commander theory* hat mit der *fund theory* gemeinsam, daß sie eine Orientierung an den Eigentumsverhältnissen ablehnt, obwohl sie andererseits die Schwierigkeit erkennt, daß sich die Rechnungslegung nicht völlig entpersonalisieren läßt, sondern die Entscheidungen und Bedürfnisse der Unternehmensbeteiligten mit einbeziehen muß[567]. Im Mittelpunkt der Betrachtung stehen bei der *commander theory* die Entscheidungsträger, die Manager, die mit dem Jahresabschluß über die Erfüllung der aus ihrer Kapitalverwaltungstätigkeit erwachsenen Pflichten berichten. Gleichzeitig sind sie aber auch selbst Adressaten der Rechnungslegung,

---

562) Vgl. CHATFIELD, ebd.; vgl. auch HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 115.

563) Vgl. HALLER, ebd., S. 115 f.

564) Vgl. als Begründer der *fund theory* VATTER, WILLIAM J.: The Fund Theory of Accounting and its Implications for Financial Reports, Chicago, London 1947. VATTER teilt das Unternehmen zu diesem Zweck in von Personen unabhängige Fonds ein, die selbständige Recheneinheiten darstellen und über die das Unternehmen eigenständig Rechnung legen muß, vgl. VATTER, a.a.O., S. 9 ff.und S. 58. Vgl. dazu HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 116 f.; vgl. CHATFIELD, a.a.O., S. 226; vgl. BELKAOUI, a.a.O., S. 235.

565) Vgl. zu den möglichen Schwächen der *entity* und *proprietary theory* VATTER, a.a.O., S. 1 - 13, 8 f.

566) In dem Versuch, die Rechnungslegung losgelöst von den am Unternehmen beteiligten Personen zu sehen, liegt auch wiederum die Kritik an der *fund theory*: VATTER bezeichnet das in der Bilanz, die für jeden Fonds aufzustellen ist, dargestellte Vermögen auch als Nutzungspotential, vgl. VATTER, a.a.O., S. 17 f., was aber eine Personenbezogenheit beinhaltet. Möglicherweise mangelte es der Theorie auch deshalb in der Praxis an Akzeptanz, weil sie letzlich auch aufgrund fehlender Bewertungsmethodiken die für die Adressaten relevanten Fragen nicht beantworten kann, vgl. CHATFIELD, a.a.O., S. 226, vgl. HALLER, Grundlagen a.a.O., S. 118 f.

567) Vgl. den Begründer der *commander theory* GOLDBERG, LOUIS: The Present State of Accounting Theory, Accounting Review, July 1963, S. 457 - 469, hier S. 459.

die ihren Entscheidungsfindungsprozeß unterstützen soll[568], was eigentlich eher der Aufgabe der internen Rechnungslegung entspricht. Einfluß auf die Rechnungslegungspraxis hat die *commander theory* lediglich bei Fragen des Ansatzes und bei der Abgrenzung des Konsolidierungskreises genommen, insgesamt hat sie die Praxis jedoch aufgrund ihrer ausschließlichen Berücksichtigung der Managerinteressen relativ unbeeinflußt gelassen[569]. Die *enterprise theory* schließlich geht ähnlich der *entity theory* vom Unternehmen selbst als Zielträger aus. Das Unternehmen wird als gesellschaftliche, soziale Institution betrachtet, die zum Nutzen vieler unterschiedlicher Interessengruppen arbeitet und daher gesamtgesellschaftliche Verantwortung trägt[570]. Diese Theorie hat allerdings ebenfalls, obwohl sie die Diskussion um die Sozialbilanzierung anregte, kaum Einfluß auf die Rechnungslegungspraxis gehabt[571].

(2) Ableitung der Accounting Principles - Gewinnorientierte und entscheidungsorientierte Theorien

Die Theorien über die *accounting principles* im allgemeinen beschäftigen sich rein deskriptiv mit den tatsächlich angewandten Rechnungslegungsverfahren, genauer gesagt mit dem *accounting policy making process* und den Konzepten und Forderungen, die diesem Prozeß zugrunde liegen. Diese Forschungsansätze gehen davon aus, daß die Rechnungslegungsprinzipien sich nicht deduktiv aus Bilanztheorien, sondern induktiv aus der Praxis ableiten lassen; diese Beobachtung und wissenschaftliche Auswertung der konkreten Anwendung von Rechnungslegungsverfahren sollen der theoretischen Erklärung und Systematisierung von *accounting principles* dienen[572]. Im wesentlichen lassen sich diese Theorien in zwei Richtungen unterteilen: Die gewinnorientierten Theorien sehen die Funktion der Rechnungslegung in der Gewinnermittlung, woraus sich die Frage ergibt, welche Rechnungslegungsverfahren und

---

568) Vgl. HALLER, ebd., S. 120 f.

569) Vgl. HALLER, ebd., S. 120.

570) Die *enterprise theory* geht auf WAINO W. SUOJONEN zurück, vgl. SUOJONEN, WAINO W.: Accounting Theory and the Large Corporation, Accounting Review, July 1954, S. 391 - 398, hier besonders S. 397 f. Vgl. dazu KAM, VERNON: Accounting Theory, New York u.a. 1986, S. 315, HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 121.

571) Die GAAP enthalten folglich nur wenige Vorschriften bezüglich gesellschaftsbezogener Informationen, allerdings veröffentlichen immer mehr Konzerne aufgrund des stärker werdenden ökologischen und sozialgesellschaftlichen Bewußtseins und des daraus resultierenden öffentlichen Drucks freiwillig solche Informationen. Vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 122.

572) Vgl. HALLER, ebd., S. 123 ; vgl. die Arbeiten von SANDERS, THOMAS HENRY/ HATFIELD, HENRY RAND/ MOORE, UNDERHILL: A Statement of Accounting Principles, erstmals 1938 vom AIA veröffentlicht, hier Nachdruck von 1977, hrsg. von der AAA, vor allem S. 113 ff. und GRADY, PAUL: Inventory of Generally

speziell welche Bewertungskonzeption zur Ermittlung des richtigen Gewinns führen. Die entscheidungsorientierten Theorien dagegen gehen davon aus, daß die Funktion des Jahresabschlusses in der Zurverfügungstellung von entscheidungsrelevanten Informationen (*decision useful informations*) liegt. Auch diese Theorien gehen der Frage nach, welche Daten überhaupt entscheidungsrelevant sind und welche Bewertungsmaßstäbe ihnen zu Grunde gelegt werden sollten.

Grundsätzlich finden sich auch in der amerikanischen *accounting theory* unterschiedliche Konzeptionen sowohl bezüglich der Bewertungsmaßstäbe als auch im Hinblick darauf, ob das geeignete Instrument zur Erfüllung der Rechnungslegungsfunktion die Bilanz oder die Gewinnermittlung ist. Innerhalb der gewinnorientierten Theorien ist die traditionsreichste, weil in der Praxis am längsten und häufigsten verwandte[573], die *historical cost theory*, die als einzig sinnvollen Maßstab zur Ermittlung eines periodenrichtigen und damit ökonomisch richtigen Gewinns die Bewertung zu historischen Kosten postuliert[574]. Ihren Vertretern zufolge wird diese Theorie am ehesten den wichtigsten Forderungen an die Rechnungslegung, nämlich nach Objektivität, Zuverlässigkeit, sachlicher Abgrenzung und dem *going concern*, gerecht[575]. Gewinne werden erst durch Verkauf realisiert, weshalb der Gewinn des Unternehmens daher auch erst am Ende der Totalperiode realisiert wird[576]. Da die Adressaten aber auch teilperiodische Informationen benötigen, muß die gewählte Bewertungskonzeption der Ermittlung eines periodenrichtigen Gewinns dienen. Dazu sollen entsprechend dem *realization* und dem *matching principle* die Kosten so lange abgegrenzt werden, bis die mit ihnen wirtschaftlich zusammenhängenden Erträge realisiert sind[577]. In diesem Sinne werden auch Abschreibungen auf Anlagevermögen verstanden; die durch die Produktion entstandenen Kosten werden erst Aufwand, wenn auch die entsprechenden Erträge realisiert werden. Der Wertmaßstab des Vermögens ist daher das Leistungspotential; eine außerplanmäßige Abschreibung kommt somit nur bei einem Absinken des Nutzungswertes in Betracht, der mit dem geldmä-

---

Accepted Accounting Principles for Business Enterprises, hrsg. vom AICPA als Accounting Study No. 7, New York 1965, besonders S. 24 und 27 ff.

573) Vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 129 Fn. 32.

574) Die Hauptvertreter dieser Theorien sind PATON, W. A./ LITTLETON, A. C.: An Introduction to Corporate Accounting Standards, Iowa 1940, und IJIRI, YUJI: The Foundations of Accounting Measurement - A Mathematical, Economic, and Behavioral Inquiry, Englewood Cliffs, New Jersey 1967. Auf die Unterschiede der einzelnen Ansätze soll hier nicht näher eingegangen werden, es sollen lediglich die Hauptargumente für die einzelnen Bewertungskonzepte herausgestellt werden, vgl. ausführlich dazu HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 127 - 136.

575) Vgl. IJIRI, a.a.O., S. 65 ff und S. 133 ff.

576) Vgl. PATON/ LITTLETON, a.a.O., S. 49 und 14.

ßigen Marktwert nichts zu tun hat[578]. Eine Zuschreibung über die *historical costs* wird aus Vorsichtsgründen abgelehnt. Die Bewertung mit anderen Maßstäben birgt die Gefahr, daß nicht ausschüttungsfähige Gewinne, die nicht aus dem Leistungsprozeß stammen, ausgewiesen werden und daß die Kontrollmöglichkeit durch die Kapitalgeber eingeschränkt wird[579]. Es handelt sich bei dieser Sichtweise, dem sogenannten *revenue/expense approach*, um eine dynamische Auffassung, das wichtigste Instrument zur Ermittlung eines solchen periodenrichtigen Gewinns ist folglich die Erfolgsrechnung, denn der Wert eines Unternehmens muß sich vor allem im Sinne des *going concern* nach seiner Ertragskraft, nicht nach seiner Vermögenssubstanz bemessen[580]. Auch in der moderneren Literatur wird die Objektivität der historischen Kosten bei der Bewertung der Leistungsfähigkeit eines Unternehmens zu ihrer Rechtfertigung herangezogen, da die Rechnungslegung ihrer Aufgabe der Rechenschaftslegung gegenüber den Adressaten nur gerecht werden kann, wenn sie möglichst frei von Manipulation erfolgt, um so allen Interessenten möglichst nützliche Informationen zur Verfügung stellen zu können. Dem muß im übrigen eine Anwendung des *inflation accounting* nicht entgegenstehen, allerdings sollte eine Inflationsbereinigung eher in einer Nebenrechnung erfolgen[581].

Die Kritik an den historischen Kosten als Bewertungsmaßstab besteht darin, daß sie nicht die Realität abbilden, weil das nur mit einer Bewertung mit *current values*, d.h. zeitwertorientierten Kosten, möglich sei. Im Grunde genommen könne der richtige Gewinn nur als Differenz zwischen Ertragswert (*present value*) des gesamten Unternehmens am Beginn und am Ende der Abrechnungsperiode ermittelt werden; dieser tatsächlich vom Unternehmen erwirtschaftete Gewinn stelle für die Unternehmenseigner den entnehmbaren Vermögenszuwachs dar. Da aber die Prognose von künftigen Rückflüssen mit Unsicherheit behaftet ist, mangelt es dem so ermittelten Gewinn an Objektivität, so daß ersatzweise andere Werte herangezogen werden müssen, die zu einer praktikablen Lösung führen. Die *current value theories* zeichnen sich durch eine sehr weite Auslegung des Realisationsprinzips aus, dagegen messen ihre Vertreter dem Grundsatz der Vorsicht und der Objektivität eine geringere Bedeutung zu als die Vertreter der *historical cost theories*: Gewinne werden nicht erst durch Veräußerung realisiert, sondern bereits mit der Wertsteigerung von Vermögensgegenständen. Größtenteils werden diese Gewinne sogar für ausschüttbar gehalten, ein getrennter Ausweis von operativem Er-

---

577) Vgl. PATON/ LITTLETON, ebd., S. 15.
578) Vgl. PATON/ LITTLETON, ebd., S. 17.
579) Vgl. PATON/ LITTLETON, ebd., S. 62 f.
580) Vgl. PATON/ LITTLETON, ebd., S. 66 ff; vgl. dazu HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 133.

gebnis und Bewertungsgewinnen diene nur der besseren Information, nicht der Beschneidung der Dividenden. Teilweise wird allerdings eine Inflationsbereinigung der Bewertungsgewinne gefordert. Innerhalb der *current value theories* herrscht jedoch keine Einigkeit darüber, welche Werte die beste Alternative zum Ertragswert sind. Zum Teil werden die Wiederbeschaffungskosten als geeigneter Bewertungsmaßstab angesehen, um zum richtigen Gewinn zu kommen, auf dessen Grundlage das Management seine Leistung für das Unternehmen beurteilen und für die Zukunft sinnvolle Entscheidungen treffen können soll[582]. Hier wird zumindest ein getrennter Ausweis vom laufenden operativen Ergebnis und den Gewinnen aus Wertsteigerungen (*holding gains*) gefordert[583]. Von den *current value theories* unterscheiden sich die sogenannten *true income theories* dadurch, daß sie sich nicht für einen einheitlichen Bewertungsmaßstab entscheiden, sondern nach Art des Vermögensgegenstandes oder der Verbindlichkeiten differenzieren. Die wichtigste Arbeit innerhalb dieser Forschungsansätze ist wohl die von SPROUSE/MOONITZ, die 1962 im Auftrag des AICPA als Accounting Research Study No. 3 erstellt wurde und damit die zunehmende Orientierung des Berufsstandes an theoretischer Fundierung der Rechnungslegung dokumentiert[584]. In diesem Sinne versuchen SPROUSE/MOONITZ, mit ihrer Arbeit einen Kompromiß zu erreichen zwischen der von der Praxis angewandten Bewertung zu historischen Kosten und der Bewertung mit *current values*, die sie theoretisch für richtig halten[585]. Die korrekte Gewinnermittlung soll der Messung der Unternehmensressourcen im Zeitablauf dienen, weshalb nicht die Kosten, die beim Erwerb oder der Herstellung des Gegenstandes angefallen sind, ausschlaggebend für den Wert sind, sondern das künftige Leistungspotential; daher sei ein einheitlicher Bewertungsmaßstab ungeeignet. Kennzeichnenderweise konzentriert sich dieser Forschungsansatz - wie auch die ande-

---

581) Vgl. PATON/ LITTLETON, ebd., S. 126.

582) Der bedeutendste Forschungsansatz ist der von EDWARDS, EDGAR O./ BELL, PHILIP W.: The Theory and Measurement of Business Income, Berkeley, Los Angeles 1961, hier zitiert in der 2. Auflage von 1964.

583) Vgl. EDWARDS/ BELL, a.a.O., S. 73 f., S. 113, S. 223 ff., S. 273, S. 275 f.

584) Vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 144. Als weitere Vertreter dieser Theorien sind vor allem CANNING und MACNEAL zu nennen. CANNING vertritt die Ansicht, daß ein ökonomischer Gewinn zu ermitteln sei, und zwar durch Bewertung zum Ertragswert, der allerdings teilweise im Absatzmarktpreis konkretisiert sein kann, wenn auch dies nicht möglich sei, müßten Opportunitätswerte gefunden werden, die den gleichen Nutzen für den Unternehmer bzw. das Unternehmen darstellen, vgl. CANNING, JOHN B.: The Economics of Accountancy, A Critical Analysis of Accounting Theory, New York 1929, S. 14 f., S. 22 (Def. von assets und liabilities), S. 144 ff. (ökonomische Sicht des Gewinns gem. Irving Fisher), S. 209 f. MACNEAL fordert dagegen durchgehend eine Bewertung mit Marktpreisen, weil sich s. E. der ökonomische Wert eines Gutes in dem Preis, zu dem es tatsächlich ge- oder verkauft wird, ausdrückt, vgl. MACNEAL, KENNETH: Truth in Accounting, Philadelphia 1939, nachgedruckt Houston 1970, S. 87 f. Vgl. dazu HALLER, ebd., S. 142 ff.

585) Beispielsweise schlagen sie eine Bewertung der immateriellen Vermögensgegenstände sowie des Anlagevermögens zu inflationsbereinigten historischen Kosten vor, vgl. SPROUSE/MOONITZ, a.a.O., S. 33 f. und 36; vgl. dazu HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 146.

ren Ansätze der *true income theory* - sehr stark auf die Bilanz als wesentliches Rechnungslegungsinstrument, die Ergebnisrechnung hat eine untergeordnete Bedeutung. Nicht die periodenrichtige Gewinnermittlung ist entscheidend, sondern das Aufzeigen der künftig gewinnbringend nutzbaren Ressourcen[586].

Den zweiten wesentlichen Ansatz innerhalb der *accounting theories*, die sich mit den *accounting principles* beschäftigen, stellen die entscheidungsorientierten Rechnungslegungstheorien (*decision usefulness theories*) dar. Diese Theorien gehen ähnlich wie die *entity theory* davon aus, daß ein Unternehmen nur fortbestehen kann, wenn es die Erwartungen der Adressaten der Rechnungslegung erfüllt. Sie stellen also das Informationsbedürfnis, das die Adressaten bezüglich ihrer Entscheidungen über ihre Beteiligung am Unternehmen haben, sowie den Informationsverarbeitungsprozeß in den Mittelpunkt der Betrachtung. Folglich besteht die Funktion des Jahresabschlusses, den Zielträgern entscheidungsrelevante Informationen zur Verfügung zu stellen. Als Voraussetzung müssen daher erst einmal Annahmen darüber getroffen werden, welchen Informationsbedarf die am Unternehmen Beteiligten haben, bevor festgestellt werden kann, welche Informationen entscheidungsrelevant sind. Die entscheidungsorientierten Forschungsansätze stellen bereits klar umrissene *accounting principles* auf, an denen der Wert einer Jahresabschlußinformation zu messen ist. Der Wert von Rechnungslegungsinformationen bemißt sich demzufolge an folgenden Postulaten: Die Informationen müssen entscheidungsrelevant (*relevant*) sein, das heißt, sie müssen geeignet sein, das Informationsbedürfnis der Adressaten zu befriedigen[587]. Zudem sollen die Rechnungslegungsinformationen zuverlässig und vergleichbar sein (*reliable* und *comparable*) oder auch, anders formuliert, objektiv, nachprüfbar und frei von Beeinflussung[588]. Der Grundgedanke der *decision usefulness theories* ist somit der, eine formal-logische Erklärung dafür zu finden, ob zum einen eine bestimmte Rechnungslegungsinformation für ein unterstelltes Entscheidungsmodell relevant ist und ob zum anderen diese Information den dargestellten Sachverhalt auch korrekt und damit glaubwürdig abbildet. Im folgenden soll nur auf die Forschungsansätze innerhalb der *decision usefulness theories* eingegangen werden, die sich mit Ansatz- und Be-

---

[586] SPROUSE/ MOONITZ vertreten die ökonomische Idee, das Vermögen als *expected future economic benefits*, die Schulden als *obligations to convey assets or perform services* zu definieren, vgl. SPROUSE/ MOONITZ, a.a.O., S. 20 und 37.

[587] Zur Definition von *relevance* vgl. STERLING, ROBERT R.: Decision Oriented Financial Accounting, Accounting and Business Research, 1971/72, S. 198- 208, hier S. 199.

[588] „objective, verifiable and free from bias", STERLING, ROBERT R.: Toward a Science of Accounting, Financial Analysts Journal, September-October 1975, S. 28 - 36, hier S. 33. Vgl. zu *reliablity* und *comparablity* HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 148.

wertungsfragen befassen (*value theories*), da nur diese im Zusammenhang mit der Diskussion um stille Reserven interessant sind[589].

Die *value theories* betrachten ausschließlich die Kapitalgeber als Adressatengruppe. Denn letztlich entscheidend für den Fortbestand des Unternehmens ist die Tatsache, daß die Erwartungen der Kapitalgeber erfüllt werden, damit diese dem Unternehmen weiterhin Geld über den Kapitalmarkt zur Verfügung stellen[590]. Daher steht die Bewertung von Vermögen und Schulden auch im Vordergrund dieser Theorien, aber nicht um den richtigen Gewinn zu ermitteln; vielmehr ist die Frage der Bewertung immer an den Interessen der Kapitalgeber ausgerichtet[591]. Viele der Modelle beschränken sich sogar nur auf die Eigenkapitalgeber und auf deren Interesse an künftigen Rückflüssen aus ihrer Investition und sind dadurch sehr *cash-flow*-orientiert[592]; allerdings schließt die Orientierung am *Cash Flow* eine Berücksichtigung der Gläubiger als Zielträger nicht aus, denn die Gläubiger sind im Gegenteil gerade an der Zahlungsfähigkeit des Unternehmens interessiert, weshalb man die Modelle genauso auf die Interessen der Gläubiger anwenden könnte.

Innerhalb der entscheidungsorientierten Theorien werden sowohl Ansatz- als auch Bewertungsfragen diskutiert. Bilanziert werden sollen Vermögensgegenstände, die im wirtschaftlichen Eigentum des Unternehmens stehen (*under control of the entity*), denn das Vermögen ist das künftige Nutzungspotential, aus dem die Rückflüsse stammen. Da die Zahlungsströme an die Investoren von der gegenwärtigen und zukünftigen Zahlungsfähigkeit des Unternehmens abhängen, sollen die Vermögensgegenstände mit ihren diskontierten *Cash Flows* bewertet werden; nur eine solche Bewertung stellt für die Kapitalgeber entscheidungsrelevante Informationen sicher[593]. Da aber die Informationen nicht nur entscheidungsrelevant, sondern auch glaubwürdig und zuverlässig sein sollen, muß wiederum als Alternative ein objektivierbarer Bewertungsmaßstab gefunden werden. Als solche Alternative werden von den entscheidungs-

---

589) Vgl. dagegen zu den sogenannten *events theories* HALLER, ebd., S. 158 f., BELKAOUI, Accounting Theory, a.a.O., S. 110 ff.

590) Vgl. HALLER, ebd., S. 151.

591) Dies muß sich nicht widersprechen, wenn die Interessen der Kapitalgeber auf die Ermittlung eines möglichst korrekten Gewinns gerichtet ist. Fraglich ist aber, ob gerade die Eigner eher an langfristigen stetigen Rückflüssen und daher am Unternehmensfortbestand interessiert sind oder an kurzfristigen, hohen Rückflüssen, vgl. dazu auch bereits Kapitel 2, III.3.a).

592) Vgl. HALLER, ebd.

593) Vgl. STERLING, Decision Oriented Financial Accounting, a.a.O., S. 203, HALLER, ebd., S. 203.

orientierten Theorien lediglich *current costs*, nicht aber *historical costs* angesehen. Die *current costs* können entweder beschaffungsmarktorientiert[594] oder absatzmarktorientiert[595] sein.

Die gewinnorientierten und die entscheidungsorientierten Theorien kommen letztlich zu denselben Ergebnissen, nur daß sich der Ausgangspunkt unterscheidet, wobei auch dieser Unterschied aus Sicht der Jahresabschlußfunktion bei konsequenter Betrachtung irrelevant wird, wie weiter oben bereits innerhalb der deutschen Bilanz-theorie ausgeführt wurde. Denn die Gewinnermittlung, besonders die Ermittlung des aus Sicht der Unternehmensfortführung *ausschüttbaren* Gewinns, ist Sache der Unternehmenspolitik. Insofern kann die Rechnungslegung nur dokumentieren, welcher Gewinn dem Unternehmen ohne Schaden entzogen werden kann; somit bleibt es auch dann, wenn man die Ermittlung eines periodenrichtigen Gewinns in den Mittelpunkt stellt, bei der Aufgabe des Jahresabschlusses, den Zielträgern Informationen zur Verfügung zu stellen[596]. Auf jeden Fall hat die *decision usefulness theory* dazu geführt, daß in Theorie und Praxis als wesentliche Funktion der Rechnungslegung die Bereitstellung von Informationen, die für die externen Adressaten, in erster Linie die Kapitalgeber, entscheidungsrelevant sind, weitgehend akzeptiert wird[597]. Diese Ergebnis hat allerdings wohl eher in formaler als in inhaltlicher Hinsicht Bedeutung.

b) Theorien über die ökonomische Wirkung der Rechnungslegung und ihr Einfluß auf die Rechnungslegungspraxis

Rechnungslegung hat auch eine gesamtgesellschaftliche, politische Funktion, denn betrachtet man Rechnungslegungsinformation als ökonomisches Gut, dessen Bereitstellung ökonomisch nur sinnvoll ist, wenn sein Nutzen die durch die Bereitstellung entstehenden Kosten übersteigt, so kommt man zum Ergebnis, daß im Hinblick auf die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt die normgebenden Institutionen solche Rechnungslegungsverfahren vorschreiben sollen-innerhalb des *policy making process* -, deren gesamtgesellschaftlicher Nutzen höher ist als die

---

[594] Vgl. beispielsweise REVSINE, L.: Replacement Cost Accounting, Englewood Cliffs, New Jersey 1973.

[595] Vgl. vor allem CHAMBERS, Raymond J.: Accounting, Evaluation and Economic Behavior, Englewood Cliffs, New Jersey 1966, und STERLING, Decision Oriented Financial Accounting, a.a.O. STERLING vertritt allerdings die Ansicht, daß Inflationsgewinne und andere unrealisierte Gewinne (*holding gains*) nicht Bestandteil des Jahresüberschusses sind, vgl. STERLING, a.a.O., S. 203, kritisch dagegen CHAMBERS, a.a.O., S. 258.

[596] In der amerikanischen *accountancy theory* findet sich anscheinend keine Trennung zwischen Funktion und Zielsetzung des Jahresabschlusses entsprechend der Zielvorstellungen der Adressaten.

[597] Vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 160.

Kosten[598]. Während die eben erörterten *decision usefulness theories* lediglich Annahmen über das Verhalten der Zielträger treffen, versuchen die *information economics approaches* die tatsächliche Auswirkung von Rechnungslegungsinformationen auf das Verhalten der Adressaten empirisch zu erforschen. Diese Forschungsansätze befassen sich also nicht direkt mit dem Jahresabschluß, sondern lediglich indirekt, indem sie die individuelle und gesamtgesellschaftliche Wirkung der Rechnungslegung untersuchen[599].

Die verschiedenen Ansätze lassen sich zunächst danach einteilen, ob sie den *a priori value* oder den *ex post value* von Rechnungslegungsinformationen erforschen. Innerhalb der ersteren finden sich einmal die verhaltensbezogenen Ansätze (*behavioral accounting research*), die untersuchen, inwieweit Jahresabschlußinformationen Änderungen im Verhalten der Kapitalgeber auslösen, und solche, die die Prognosefähigkeit der Informationen zum Gegenstand haben (*predictive approaches*), d.h. sie untersuchen statistisch, ob sich die Prognosen aufgrund bestimmter Jahresabschlußdaten bestätigen[600]. Als dritte wichtige Forschungsrichtung ist die kapitalmarktorientierte Rechnungslegungsforschung zu nennen (*market based accounting research*), die in der deutschen Literatur als kapitalmarktorientierter Ansatz der empirischen Bilanzforschung zu finden ist und die innerhalb der neueren Bilanztheorie bereits weiter vorne erörtert wurde[601].

Innerhalb der Forschungsarbeiten, die vom *ex post value* der Rechnungslegung ausgehen, ist die wichtigste Theorie die sogenannte *positive accounting theory*, die sich etwa seit Beginn der achtziger Jahre immer weiter entwickelt hat und von ihren Anhängern aufgrund der empirischen Verifizierung ihrer Hypothesen als einzig wirklich wissenschaftlicher Forschungsansatz betrachtet wird; unabhängig davon leistet sie jedenfalls einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung einer *general accounting theory*. Die *positive accounting theory* will nicht festlegen, wie Rechnungslegungsvorschriften sein sollten, sondern sie versucht zu erklären, auf welche Weise in der Realität Rechnung gelegt wird und worin dies begründet ist. Sie geht also der Frage nach, wie sich die durch die Rechnungslegung ausgelösten Konsequenzen auf die Wahl der GAAP und damit wiederum auf die Ausgestaltung der Rechnungslegung auswirken.

---

[598] Vgl. HALLER, ebd., S. 160 f. Vgl. zur politischen Funktion der Rechnungslegung im Hinblick auf die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt SOLOMONS, DAVID: The Politicization of Accounting, The Journal of Accountancy, November 1978, S. 65 - 72, besonders S. 71 f.

[599] Vgl. HALLER, ebd., S. 161 f.

[600] Vgl. zu diesen Forschungsansätzen sehr ausführlich HALLER, ebd., S. 166 - 176.

[601] Vgl. dazu COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 790 ff., vgl. erstmals SCHNEIDER, Kapital-markteffizienz, a.a.O., auch SCHMIDT, REINHARD H., a.a.O., und WAGNER, a.a.O. (s. Kapitel 2, III.3.b) (2)).

Untersucht wird die Wahl der Rechnungslegungsmethoden durch das Management der einzelnen Unternehmen zum einen und durch die normgebenden Institutionen, nämlich das FASB und die SEC zum anderen, indem Hypothesen über die Faktoren, die den *accounting policy making process* beeinflussen, aufgestellt und anschließend empirisch validiert werden[602]. Die Grundlage der vertragsorientierten Ansätze, die sich mit der Methodenwahl durch die Manager beschäftigen, sind die *contracting* und darauf aufbauend die *agency theory*, die an dieser Stelle nicht weiter erläutert zu werden braucht[603]. Über das Verhalten der Manager existieren zwei Hypothesen: die *bonus plan hypothesis*, die sagt, daß im Jahresabschluß ein um so höheres Ergebnis ausgewiesen wird, je höher die Ergebnisbeteiligung der Manager ist, und die *debt/ equity hypothesis*, der zufolge das ausgewiesene Jahresergebnis positiv mit dem Verschuldungsgrad korreliert ist und gleichzeitig eine Ergebnisglättung angestrebt würde, um Unregelmäßigkeiten zu vermeiden. Die prozeßorientierten Ansätze stellen dagegen die Normengebung durch das FASB und die SEC als politischen Prozeß in den Mittelpunkt der Betrachtung: Wie läuft dieser Prozeß ab, welche Faktoren beeinflussen ihn und welche Motive liegen ihm zugrunde? Auch hier fließen Gedanken der Agency-Theorie ein, denn auch die Mitglieder der normgebenden Institutionen wie des FASB streben die Maximierung ihres Nutzens an, beispielsweise indem sie wieder gewählt werden wollen. Es stellt sich nun die Frage, inwieweit die Manager durch Lobbytätigkeit ihrerseits Einfluß auf den Prozeß der Normengebung, des *standard setting*, nehmen. So wurde zusätzlich zu den beiden bereits genannten Hypothesen, die auch für die Wahl der Rechnungslegungsverfahren durch FASB und SEC gelten sollen, die Hypothese aufgestellt, daß, je größer das Unternehmen ist, desto mehr dessen Management versuchen wird, über Lobbytätigkeit Einfluß auf das *standard setting* zu nehmen (*size hypothesis*). Darüber hinaus werden große Unternehmen eine Ergebnisreduzierung anstreben, um die ergebnisabhängigen politischen Kosten - wie Steuern, Gewerkschaftsforderungen, Auflagen seitens der Kartellbehörden - zu senken[604]. Während die *bonus plan hypothesis* bisher durch die empirischen Ergebnisse nicht verifiziert werden konnte, können

---

[602] Das folgende ist im Rahmen dieser Arbeit von besonderem Interesse, weil hier erklärt wird, welche Motivation tatsächlich hinter der Wahl bestimmter Rechnungslegungsmethoden steht und inwieweit sich sich von den Motiven der deutschen Rechnungslegung unterscheidet.

[603] Vgl. Kapitel 2, III.3.a).

[604] Vgl. WATTS, R./ ZIMMERMANN, J.: Positive Accounting Theory, Englewood Cliffs, New Jersey 1986, S. 242, WHITTINGTON, G.: Positive Accounting: A Review Article, Accounting and Business Research 1986/87, S. 327 - 336, hier S. 328; vgl. dazu HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 193. Besonders die Gewinnachverlagerung aus steuerlichen Gründen erscheint sehr bemerkenswert, da die US-amerikanische Rechnungslegung eigent-

sowohl die *debt/equity* als auch die *size hypothesis* als weitgehend bestätigt angesehen werden[605]. Aus dem Zutreffen beider Hypothesen ergibt sich allerdings ein Zielkonflikt, da einerseits nach der *equity/debt hypothesis* bei steigendem Verschuldungsgrad bzw. auch steigendem Anteil des Zinsaufwandes am Periodenergebnis und restriktiver Dividendenpolitik zugunsten freier Rücklagen ein höherer Gewinnausweis angestrebt wird, andererseits wegen der ergebnisabhängigen politischen Kosten eine Gewinnreduzierung präferiert wird[606]. In der *positive accounting theory* wird dieser Zielkonflikt als Grund dafür angesehen, daß Manager im Rahmen der Bilanzpolitik versuchen, eine Gewinnglättung zu erreichen, wobei dieser Zusammenhang sowohl bei amerikanischen[607] als auch bei deutschen Unternehmen[608] aufgrund des Rechenschaftsverhältnisses zwischen Managern und Eignern besteht[609]. Was den *standard setting process* betrifft, so ist bezüglich der *size hypothesis*, allerdings nur mit schwacher Signifikanz, festgestellt worden, daß die vom FASB als Standards normierten Rechnungslegungsverfahren weitgehend mit der Entscheidung der Unternehmen und Organisationen in Einklang stehen, die das FASB finanziell unterstützen[610].

---

lich keine Maßgeblichkeit kennt und die Steuerbilanz daher unabhängig von der Handelsbilanz aufgestellt werden sollte.

605) Vgl. dazu ausführlich HALLER, Positive Accounting Theory, a.a.O., S. 602 f. Vgl. zu den angewandten statistischen Verfahren HALLER, ebd., S. 601 f.

606) Vgl. HALLER, ebd., S. 603.

607) Vgl. dazu MOSES, O. DOUGLAS: Income Smoothing and Incentives: Empirical Tests Using Accounting Changes, The Accounting Review, April 1987, S. 358 - 377, besonders S. 374 f.

608) Vgl. HALBINGER, JOSEF: Erfolgsausweispolitik: Eine empirische Untersuchung zum bilanzpolitischen Verhalten deutscher Aktiengesellschaften, Berlin 1980, vor allem S. 74; vgl. COENENBERG, G. A./ SCHMIDT, F./ WERHAND, M.: Bilanzpolitische Entscheidungen und Entscheidungswirkungen in manager- und eigentümerkontrollierten Unternehmen, BFuP 1983, S. 321 - 343, besonders S. 332.

609) Vgl. HALLER, Positive Accounting Theory, a.a.O., S. 603.

610) Vgl. z. B. BELKAOUI, Accounting Theory, a.a.O., S. 247 f.; vgl. HALLER, ebd.

II. Die Generally Accepted Accounting Principles (GAAP)

Die Generally Accepted Accounting Principles, kurz GAAP, werden häufig mit den GoB verglichen. Obwohl beide zumindest teilweise den Charakter unbestimmter Rechtsbegriffe haben, gibt es doch Unterschiede. Zum einen sind die GAAP nicht kodifiziert, zum anderen sind sie auch wesentlich umfassender, da zu den GAAP nicht nur die übergeordneten Prinzipien und Basisgrundsätze gehören, sondern auch Rechnungslegungsverfahren[611]. Obwohl die GAAP nicht gesetzlich kodifiziert sind, sondern sich aus der Rechnungslegungspraxis und Einzelfallentscheidungen entwickelt haben und durch AICPA und SEC im Laufe der Zeit vereinheitlicht wurden, sind sie von so entscheidender Bedeutung für die US-amerikanische Rechnungslegung, daß sie faktisch Gesetzescharakter haben[612]. Die Durchsetzbarkeit der GAAP wird auf zwei Wegen garantiert, einmal durch Sanktionsmöglichkeiten seitens der AICPA, denn der Prüfer darf ein Testat nur erteilen, wenn der Jahresabschluß mit den GAAP übereinstimmt, zum anderen, und das gilt ausschließlich für börsennotierte Unternehmen, knüpft die SEC die Publizität des Jahresabschlusses an die GAAP[613].

Entsprechend der Art ihrer Entstehung lassen sich die GAAP in zwei Formen unterscheiden: Die Grundsätze und Rechnungslegungsmethoden, die offiziell von den normgebenden Institutionen, in erster Linie also dem FASB oder auch dem AICPA, verlautbart und in einem Statement niedergelegt wurden, nennt man *promulgated principles*[614]. Dagegen spricht man bei den GAAP, die ausschließlich durch die Praxis entstanden sind, aber von Wirtschaftsprüfern als *generally accepted* anerkannt wurden, von *nonpromulgated principles*[615]. Ähnlich den GoB werden auch die GAAP entsprechend der Hierarchie ihrer Quellen geordnet, und zwar nach zunehmender Konkretisierung. Als erstes werden daher die Basisgrundsätze genannt, dann die *promulgated principles*, zu denen an erster Stelle die SFAS gehören, weiterhin die FASB Interpretations, die Accounting Principles Board Opinions (APB Opinions) und

---

[611] Diese weite Definition ist allerdings in der amerikanischen Literatur nicht unstrittig, vgl. HALLER, GAAP, a.a.O., S. 755 mit Hinweisen auf die entsprechende Literatur.

[612] Vgl. HALLER, GAAP, a.a.O., S. 753 und 757.

[613] Vgl. WÜSTEMANN, JENS: US-GAAP: Modell für das deutsche Bilanzrecht?, WPg 1996, S. 421 - 431, hier S. 422 f.

[614] Vgl. HALLER, GAAP, a.a.O., S. 759. Es findet sich auch einfach die Bezeichnung *published principles*, vgl. DELANEY, PATRICK R./ ADLER, JAMES R./ EPSTEIN, BARRY J./ FORAN, MICHAEL F.: GAAP - Interpretation and Application, New York 1995 (DELANEY, GAAP), S. 11f.

[615] Vgl. HALLER, ebd.; vgl. DELANEY, GAAP, a.a.O., S. 14 f.

schließlich die AICPA Accounting Research Bulletins[616]. Es folgen auf den nächstniedrigeren Ebenen die *nonpromulgated principles* und die von den Wirtschaftsprüfern als bezüglich ihrer *generally acceptance* beurteilten Rechnungslegungsverfahren[617], die aber im weiteren vernachlässigt werden, da im Rahmen des Themas dieser Arbeit nur die *promulgated* GAAP interessieren, deren Darstellung nötig ist, um die entsprechenden Basisgrundsätze mit den im Zusammenhang mit stillen Reserven erörterten GoB wie auch die bilanzielle Behandlung der Sachverhalte, die im deutschen Jahresabschluß zur Bildung stiller Reserven führen können, in der US-amerikanischen Rechnungslegung vergleichen zu können.

1. Der FASB als normgebende Institution und die Notwendigkeit eines *Conceptual Framework*

Die SEC ist als Börsenzulassungs- und Aufsichtsbehörde eine Bundesbehörde und genießt als solche nicht nur ein hohes Ansehen, sondern nimmt aufgrund ihrer Aufgabe, den Schutz der Interessen von Investoren zu garantieren, Einfluß auf den Prozeß des *standard setting* im Bereich der Rechnungslegung[618]. Beim FASB als Fachausschuß handelt es sich dagegen um eine private Organisation[619], die aus dem Berufsstand der Wirtschaftsprüfer hervorgegangen ist. Das amerikanische Institut der Wirtschaftsprüfer, AICPA, das bereits 1887 als Standesorganisation unter dem Namen *American Association of Public Accountants* gegründet und 1957 in AICPA umbenannt wurde, gründete 1959 der *Accounting Principles Board* (APB)[620]. 1972 gründete der Berufsstand der Wirtschaftsprüfer eine selbständige Stiftung, *Financial Accounting Foundation*, die mit der Weiterentwicklung der Rechnungslegungsstandards betraut wurde und diese Aufgabe seit 1973 durch das FASB wahrnimmt[621]. Der APB wurde gleichzeitig aufgelöst, da er nach Ansicht des AICPA seiner Aufgabe nicht gerecht wurde und die Standesorganisation befürchten mußte, ihre führende Position hinsichtlich der Entscheidung über

---

616) Vgl. DELANEY, ebd., S. 4 f.; vgl. HALLER, ebd., S. 766.

617) Vgl. HALLER, ebd., S. 766.

618) Vgl. SIEBERT, a.a.O., S. 33 f., Ingendahl, a.a.O., S. 47. Vgl. zur Rolle der SEC im *standard setting process* im Laufe der Zeit MORAN, MARK/ PREVITS, GARY JOHN: The SEC and the Profession, 1934-84: The Realities of Self-Regulation, Journal of Accountancy, July 1984, S. 68 - 80, besonders S. 74 ff.

619) Vgl. MILLER, PAUL B. W./ REDDING, RODNEY J.: The FASB - The People, the Process, and the Politics, 2. Aufl., Homewood/ Illinois 1988, S. 18.

620) Dem voraus ging das Committee on Accounting Procedure von 1938, zur Entwicklung ausführlich DEMMING, a.a.O., S. 236 - 238.

621) Vgl. INGENDAHL, a.a.O., S. 55; vgl. MILLER / REDDING, a.a.O., S 20.

Rechnungslegungsnormen zu verlieren[622]. Anders als die Opinions des APB sind die SFAS des FASB verbindliche Rechtssätze; bis heute wurden 122 Statements verabschiedet. Ungeachtet der Tatsache, daß der FASB eine private Organisation ist, hat es aufgrund der Anerkennung durch die SEC umfassende Kompetenzen[623]: Die SEC erkannte dem FASB von Beginn an die Aufgabe zu, die Generally Accepted Accounting Principles, GAAP, zu formulieren bzw. umzusetzen und zu verbessern[624]. Letztlich ist also das FASB das entscheidende Organ, das verbindliche Rechnungslegungsstandards erläßt, wenn auch die SEC als Börsenaufsichtsbehörde einen sehr starken Einfluß darauf hat. Die Entscheidungskompetenz des FASB entspricht auch der Intention des AICPA, die Fortentwicklung der Rechnungslegungsnormen in das Aufgabengebiet einer der Standesorganisation nahen Institution zu stellen, da sie sich von Anfang an vor der SEC als zuständig dafür fühlte[625].

Das „*common law*" oder „*case law*" findet sich in den USA auch im Bereich der externen Rechnungslegung wieder und zeigt sich vor allem darin, daß es diesbezüglich keine einheitliche, kodifizierte Rechtsquelle gibt[626]. Es existieren zwar sowohl auf Staaten- als auch auf Bundesebene einzelne Vorschriften zur Rechnungslegung, der größte Teil der Normen basiert jedoch auf Einzelfallentscheidungen[627]. Für das FASB bestand daher die grundsätzliche Schwierigkeit, bei der Entwicklung von Accounting Standards nicht auf bestehende gesetzliche Grundlagen zurückgreifen zu können. Aus dem offensichtlichen Bedarf, zumindest die Zielsetzungen der externen Rechnungslegung in den USA schriftlich zu formulieren und damit einen allgemeingültigen, theoretischen Rahmen zu schaffen[628], entstand das *Conceptual Framework*[629]. Das FASB verfolgte mit der Schaffung des *Conceptual Framework* im wesentlichen zwei Ziele: die Zusammenfassung der Grundlagen und Zielsetzungen bisheriger Rechnungslegungsnormen und die Absicherung und Steuerung der eigenen zukünftigen Ent-

---

[622] Vgl. DEMMING, a.a.O., S. 237; vgl. INGENDAHL, a.a.O., S. 55.
[623] Vgl. MILLER/ REDDING, a.a.O., S. 18.
[624] Vgl. MILLER/ REDDING, a.a.O., S. 20; vgl. DAVIDSON/ ANDERSON, a.a.O., S. 122.
[625] Vgl. INGENDAHL, a.a.O., S. 55.
[626] Vgl. HALLER, GAAP, a.a.O., S. 752; vgl. KÜTING, KARLHEINZ/ WEBER, CLAUS-PETER: Internationale Bilanzierung, Rechnungslegung in den USA, Japan und Europa, unter Mitarbeit von Sven Hayn und Joerg Pfuhl, Herne/ Berlin 1994 , S. 64.
[627] Vgl. HALLER, GAAP, a.a.O., S. 752.
[628] HALLER, Wesentliche Ziele, a.a.O., S. 7.
[629] Das „Conceptual Framework" besteht aus den SFAC No. 1 - 6 und ist abgedruckt in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. II, New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronouncements, Bd. II), S. 1005 - 1161.

scheidungen und Verlautbarungen von Accounting Standards[630]. Da das FASB mit sehr komplexen und kontroversen Problemen der Rechnungslegung befaßt ist[631], bestand die Notwendigkeit, eine umfassendere Sichtweise der Rechnungslegung zu schaffen und bestimmte Grundbegriffe zu definieren[632].

In SFAC No. 1 ist die zentrale Aufgabe der US-amerikanischen Rechnungslegung formuliert, auf der letztendlich alle folgenden Statements aufbauen: die Zielsetzung des *Financial Reporting*[633]. Diese zentrale Aufgabe besteht darin, entscheidungsrelevante Informationen für gegenwärtige und potentielle Investoren und Kreditgeber bereitzustellen: Die Informationen sollen zukünftige Erträge, *Cash Flows*, die Liquidität des Unternehmens bzw. seine Fähigkeit, in Zukunft den Zahlungsverpflichtungen nachzukommen, betreffen und somit eine Grundlage für Investitions- und Kreditentscheidungen bieten[634]. Die Funktion der Rechnungslegung, die als *„usefulness of decision making"*[635] oder *„decision usefulness"*[636] bezeichnet wird, hat, wie schon näher dargelegt, schließlich auch volkswirtschaftliche Bedeutung, soll sie doch die Effizienz des Kapitalmarktes, d.h. die effiziente Allokation des Kapitals über den (Kapital-) Markt, gewährleisten[637].

---

630) Vgl. HALLER, Wesentliche Ziele, a.a.O., S. 7; vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 200; vgl. MILLER/ REDDING, a.a.O., S. 24.

631) „There are no easy, universally popular answers to most of the questions facing the FASB. Problems that are amenable to clear-cut solutions never reach the Board. The problems it is asked to deal with generally are those on which reasonable and informed people differ." DON KIRK, ehemaliger Vorsitzender des FASB, zitiert in MILLER/ REDDING, a.a.O., S. 23.

632) Vgl. MILLER/ REDDING, a.a.O., S. 24.

633) Vgl. HALLER, Wesentliche Ziele, a.a.O., S. 9; vgl. SOLOMONS, DAVID: Making Accounting Policy - The Quest for Credibility in Financial Reporting, New York u.a. 1986, S. 67 f.

634) Vgl. FASB, SFAC No. 1 „Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises", a.a.O., Abs. 32 ff., vgl. dazu SOLOMONS, Making Accounting Policy, a.a.O., S. 68; vgl. HALLER, Wesentliche Ziele, a.a.O., S. 9.

635) SOLOMONS, Making Acconunting Policy, a.a.O., S. 66.

636) HALLER, Wesentliche Ziele, a.a.O., S. 9.

637) Vgl. FASB, SFAC No.1, a.a.O., S. 1005 - 1020, speziell Abs. 33; vgl. HALLER, ebd., S 9.

2. Die offiziell verlautbarten Grundsätze - Promulgated GAAP

a) Rahmen- und Abgrenzungsgrundsätze

Die Basisgrundsätze der US-amerikanischen Rechnungslegung sind der wesentliche Inhalt des *Conceptual Framework*[638]. Die primären Prinzipien betreffen die Funktion des Jahresabschlusses, den Investoren und Kreditoren entscheidungsrelevante Informationen zur Verfügung zu stellen. Das übergeordnete Prinzip im Hinblick auf die Informationsfunktion der externen Rechnungslegung ist daher der Grundsatz der *fair presentation*. Davon leiten sich die zwei wesentlichen Ziele der *relevance* und der *reliability* ab, die eine *fair presentation* garantieren sollen[639]. *Relevance* und *reliability* werden deshalb als primäre Anforderungen (*primary qualities*) an die Rechnungslegung betrachtet, deren Erfüllung Rechnungslegungsinformationen entscheidungsrelevant macht[640]. Der *relevance* untergeordnet sind als sekundäre Anforderungen (*secondary qualities*) die Vergleichbarkeit (*comparability*) und die formelle und materielle Stetigkeit (*consistency*)[641]. *Relevance* bedeutet, daß Informationen geeignet sein müssen, das Entscheidungsverhalten der Adressaten zu beeinflussen, indem sie einerseits auf der Grundlage der relevanten Daten derart auf künftige Rückflüsse aus ihrer Beteiligung schließen können, daß sie überhaupt eine Entscheidung treffen können (*predictive value*), andererseits sollen die Informationen eine bereits getroffene Entscheidung bestätigen (*feedback value*)[642]. Zusätzlich müssen die Informationen zuverlässig sein; die Zuverlässigkeit der Informationen setzt eine wahrheitsgetreue, gewissenhafte, realistische Darstellung der Unternehmensverhältnisse voraus. *Reliability* bedeutet nicht, daß die Informationen absolut wahr sein müssen, da das kaum möglich ist, sie müssen aber für unabhängige Dritte nachprüfbar und insoweit glaubwürdig sein, als sie die realen Vorgänge und Verhältnisse darstellen, z.B. Vermögen und

---

638) Die Rahmengrundsätze befassen sich mit den generellen Anforderungen an die Jahresabschlußinformationen und sind in SFAC No. 2 „Qualitive Characteristics of Accounting Information" formuliert, vgl. FASB, SFAC No. 2, a.a.O., S. 1024 - 1055. Die Abgrenzungsgrundsätze sind im wesentlichen in SFAC No. 6 „Elements of Financial Statements" geregelt, vgl. FASB, SFAC No. 6, a.a.O., S. 1108 - 1161.

639) Vgl. FASB, SFAC No. 2, a.a.O., Abs. 46 - 97; vgl. dazu HALLER, GAAP, S. 768.

640) „primary qualities that make accounting information useful for decision making", KIESO, DONALD E./ WEYGANDT, JERRY J.: Intermediate Accounting, 8. Aufl., New York u.a. 1995, S. 38; vgl. dazu BAETGE, JÖRG/ ROß, HEINZ-PETER: Was bedeutet „fair presentation"?, in Ballwieser (Hrsg.), a.a.O., S. 27 - 43, hier S.31.

641) Vgl. FASB, SFAC No. 2, a.a.O., Abs. 111 - 122. Vgl. zu *comparability* und *consistency* KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 39. Die Stetigkeit gilt in der US-amerikanischen Rechnungslegung auch für die Bilanzierung dem Grunde nach: Von einer einmal gewährten Ansatzmethode darf nur abgewichen werden, wenn dadurch der Informationswert und damit die *decision usefulness* erhöht wird, vgl. HALLER, GAAP, a.a.O., S. 768.

Schulden oder Erträge und Aufwendungen; dabei sollen die Informationen nach vernünftigem Ermessen frei von Irrtum und Beeinflussung durch einzelne Interessensgruppen sein[643]. *Reliability* ist die Grundvoraussetzung dafür, daß eine Rechnungslegungsinformation entscheidungsrelevant ist, wenn man davon ausgeht, daß der nicht institutionelle Kapitalgeber weder die Zeit noch die Erfahrung hat, den Gehalt von Jahresabschlußdaten zu beurteilen[644].

Das wichtigste Prinzip für die Erfolgsermittlung ist das *accrual principle*; es fordert eine periodengerechte Gewinnermittlung, indem den Erträgen aus vom Unternehmen erbrachten Leistungen die dabei angefallenen Aufwendungen gegenübergestellt werden sollen[645]. Dem *accrual principle* untergeordnet sind das *realization principle* und das *matching principle*, das in etwa dem Grundsatz der sachlichen Abgrenzung entspricht[646]. Im Gegensatz zur deutschen Rechnungslegung ist die periodenrichtige Erfolgsermittlung der übergeordnete Grundsatz, dem Realisationsprinzip und sachliche Abgrenzung dienen sollen[647]. Eine imparitätische Behandlung von Verlusten ist innerhalb der Systematik der Erfolgsermittlung nicht vorgesehen. Das *realization principle* unterscheidet sich kaum vom deutschen Realisationsprinzip, es dominiert auch in den USA die Bilanzbewertung, was man bereits daran erkennt, daß in der US-amerikanischen Rechnungslegungspraxis entgegen den theoretischen Erkenntnissen fast ausschließlich mit historischen Kosten bewertet wird[648]. Gewinne werden im Moment der Leistungserbringung, wenn eine Zahlung erfolgt oder eine Forderung entsteht, als realisiert angesehen; es wird daher auch als *revenue recognition principle* bezeichnet[649]. Allerdings gibt es in den USA inzwischen anerkannte Ausnahmen von dieser Festlegung des Realisationszeitpunktes: Die wichtigste ist die *percentage-of-completion method* bei langfristiger Fertigung, aber auch innerhalb der Währungsumrechnung werden ausländische Währungen grundsätzlich zum Stichtagskurs bewertet. Insgesamt wird das Realisationsprinzip deshalb weniger restriktiv gehandhabt als in Deutschland und Österreich, weil dem Vorsichtsprinzip in den USA eine

---

642) Vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 38.

643) Die Daten müssen *verifiable* und *faithful represented* sein, vgl. KIESO/ WEYGAND, ebd.

644) Vgl. KIESO/ WEYGAND, ebd.

645) Vgl. FASB, SFAC No. 6, a.a.O., Abs. 139 - 142.

646) Vgl. FASB, SFAC No. 6, a.a.O., Abs. 143.

647) Vgl. FASB, SFAC No. 6, a.a.O., Abs. 145.

648) Vgl. dagegen die fünf möglichen Bewertungsalternativen *historical cost, current cost, current market value, net realizable(settlement) value, present (or discounted) value for future cash flows* FASB, SFAC No. 5, a.a.O., Abs. 67.

649) Vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 940; vgl. dazu auch SANNELLA, ALEXANDER J.: The Impact of GAAP on Financial Analysis, Interpretations and Applications for Commercial and Investment Banking, New York u.a. 1991, S. 20 f.

geringere Bedeutung zugemessen wird[650]. Dem *matching principle* zufolge werden Aufwendungen in der Periode erfolgswirksam, in der die sie verursachenden Erträge realisiert sind[651]. Die Gewinnermittlungssystematik des *accrual principle* und das damit einhergehende *historical cost concept* finden ihre Rechtfertigung im *going concern principle*[652], denn die periodenrichtige Zuordnung von Erträgen und Aufwendungen macht nur vor dem Hintergrund der Unternehmensfortführung Sinn, die eine Aufteilung der (nicht definierten) Totalperiode in Teilperioden erfordert[653]. *Going concern* bedeutet dabei für ein Unternehmen, daß es die Gesamtheit des Anlagevermögens als Produktionspotential bis zum Ende dieser nicht definierten Totalperiode nutzen will, so daß nur eine Bewertung zu historischen Kosten, nicht aber zu Marktpreisen in Betracht kommt[654].

Trotz ablehnender Haltung der Theorie, die sich im *Conceptual Framework* ebenfalls niedergeschlagen hat[655], spielt der *conservatism*, das Vorsichtsprinzip, in der US-amerikanischen Rechnungslegungspraxis durchaus eine Rolle, wenn auch die Bedeutung des *conservatism* in den USA mit der Bedeutung des Vorsichtsprinzips für deutsche und österreichische Abschlüsse nicht zu vergleichen ist, weil es in den meisten Fällen nicht mit dem Grundsatz der *fair presentation* vereinbar ist und zudem der Gläubigerschutz als Motiv der Rechnungslegung keine nennenswerte Rolle spielt[656]. *Conservatism* bedeutet in seiner einfachsten Form, daß von zwei Bilanzierungs- bzw. Bewertungsmethoden diejenige zu wählen ist, die am wenigsten geeignet ist, Gewinn oder Vermögen zu überbewerten[657]. Es ist also eher hinzunehmen, daß Vermögen unterbewertet ist oder ein zu niedriger Gewinn ausgewiesen wird, als daß Vermögen und Ergebnis überbewertet werden; dabei ist jedoch übertriebene Vorsicht unbedingt zu vermeiden[658]. Denn grundsätzlich tritt die Vorsicht hinter der periodenrichtigen Erfolgser-

---

650) Vgl. HALLER, GAAP, a.a.O., S. 770.

651) Vgl. SANNELLA, a.a.O., S. 22. Die Gegenüberstellung von Aufwendungen und den dazugehörigen Erträgen entspricht der sachlichen Abgrenzung, das *matching principle* erstreckt sich darüber hinaus aber auch auf die zeitliche Abgrenzung, die nicht explizit benannt wird. Streng zeitraumbezogene Aufwendungen sollen demnach zeitproportional erfaßt werden, beispielsweise Abschreibungen, solche, die weder zeitraumbezogen sind noch mit der Leistungserstellung zusammenhängen, sollen dann erfolgswirksam erfaßt werden, wenn sie anfallen (*period costs*), vgl. HALLER, ebd., S. 770, vgl. auch ANTHONY, ROBERT N./ REECE, JAMES S.: Accounting Principles, 5. Aufl., Homewood/ Illinois 1983, S. 55.

652) Vgl. zum *going concern* FASB, SFAC No. 1, a.a.O., Abs. 42.

653) Vgl. HALLER, GAAP, a.a.O., S. 771.

654) Daher wird trotz anders lautender Forderungen der Theorie in der Praxis bis auf wenige Ausnahmen das *historical costs concept* als maßgeblich anerkannt und angewandt, vgl. SANNELLA, a.a.O., S. 20.

655) Vgl. FASB, SFAC No. 2, a.a.O., Abs. 91, 93.

656) Vgl. HALLER, GAAP, a.a.O., S. 771.

657) Vgl. SANNELLA, a.a.O., S. 21.

658) Vgl. SANNELLA, ebd.

mittlung zurück, worin auch ein wesentlicher Unterschied zur deutschen und österreichsichen Rechnungslegung zu erkennen ist. Wie bereits erläutert, wird in der deutschen und österreichischen Bilanzierung das Vorsichtsprinzip durch das Realisationsprinzip konkretisiert, wohingegen sich in den USA das *realization principle* von der periodenrichtigen Ergebnisermittlung ableitet, während die Forderung nach *conservatism* sicherstellen will, daß im Falle der Unsicherheit nicht mehr Gewinn ausgewiesen wird, als tatsächlich vorhanden ist[659]. Dadurch kommt es allerdings auch zu einer Art Imparitätsprinzip, die zwar nicht explizit die Systematik der Gewinnermittlung stört, aber dennoch einen Ausweis von Erträgen erst erlaubt, wenn sie sicher sind, den Ausweis von Aufwendungen jedoch bereits fordert, wenn sie möglich erscheinen[660]. Daher liegt der Schluß nahe, daß die Hierarchien der Rechnungslegungsprinzipien sich in den USA und Deutschland sowie Österreich zwar unterscheiden, die Systematik in der US-amerikanischen Bilanzierung stringenter ist, im Ergebnis die Differenzen jedoch nur marginaler Natur sind. Allerdings ist die Ausrichtung des US-amerikanischen Jahresabschlusses wesentlich dynamischer, die Zielsetzung ist eher auf die Gewinnermittlung als auf die Vermögensermittlung gerichtet, was letztendlich auch eine Folge der starken Betonung der Entscheidungsrelevanz (*decision usefulness*) ist. Der Adressatenkreis, der zwar vom FASB zunächst auf den Eigenkapitalgeber eingegrenzt, wegen der Annahme der Interessenhomogenität aber auch auf Kreditoren erweitert wird, betrachtet demnach den Unternehmenserfolg als die entscheidungsrelevante Information zur Beurteilung der gegenwärtigen oder potentiellen Investition[661]. Auf Grundlage des Periodenerfolgs und seiner Zusammensetzung soll der Kapitalgeber am ehesten die künftige Entwicklung des Unternehmens und damit möglicher Rückflüsse aus seiner Investition prognostizieren können[662].

---

[659] Vgl. HALLER, GAAP, a.a.O., S. 771, vgl. DERS., Wesentliche Ziele, a.a.O., S. 15.

[660] Vgl. ANTHONY/REECE, a.a.O., S. 51. WOLK/ FRANCIS/ TEARNEY formulieren conservatism folgendermaßen: „slower revenue recognition, faster expense recognition, lower asset valuation, higher liability valuation", WOLK, HARRY I./ FRANCIS, JERE R./ TEARNEY, MICHAEL G.: Accounting Theory, A Conceptual and Institutional Approach, 2. Aufl., Boston 1989, S. 130, eine Interpretation, die der des deutschen und österreichischen Vorsichtsprinzips sehr ähnlich ist.

[661] Vgl. KUHLEWIND, ANDREAS: Die amerikanische Gewinn- und Verlustrechnung: Ermittlung und Darstellung des Unternehmenserfolgs im amerikanischen Jahresabschluß, in Ballwieser (Hrsg.), a.a.O., S. 175 - 206, hier S. 179. Vgl. dazu auch WOLK/ FRANCIS/ TEARNEY, a.a.O., S. 200.

[662] Vgl. FASB, SFAC No. 1, Abs. 42 ff.; vgl. dazu KUHLEWIND, ebd. Kritisch zur Betonung der prospektiven Funktion SOLOMONS, Making Accounting Policy, a.a.O., S. 70.

b) Rechnungslegungsmethoden

Die Bildung stiller Reserven wird in der US-amerikanischen Rechnungslegung mit dem übergeordneten Grundsatz der *fair presentation* als unvereinbar angesehen. Darin ist auch einer der Hauptkritikpunkte an der kontinental-europäischen Bilanzierung begründet, da durch die anscheinend großen Möglichkeiten, stille Reserven zu bilden und aufzulösen, eine *fair presentation* nicht gewährleistet ist und stille Reserven die *relevance* und *reliability* der Informationen beeinträchtigen[663]. Daher soll im folgenden untersucht werden, inwieweit Ansatz- und Bewertungsmethoden in Bezug auf selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände einschließlich Firmenwert, FuE-Aufwendungen, Ingangsetzungsaufwendungen, Rückstellungen und langfristige Fertigungsaufträge sowie planmäßige Abschreibungen und Niederstwertprinzip im US-amerikanischen Jahresabschluß von den deutschen und österreichischen Regelungen abweichen.

(1) Spezielle Ansatzvorschriften

Immaterielle Vermögensgegenstände (*intangible assets*) werden definiert als Vermögensgegenstände, die auch ohne physikalische Substanz einen wirtschaftlichen Wert für das Unternehmen haben in Form der Rechte, die sie verkörpern[664]. *Intangible assets* können in zwei Kategorien eingeteilt werden: in *specifically identifiable intangible assets*, d.h. individuell bestimmte, abgrenzbare und einzeln veräußerbare immaterielle Vermögenswerte, und *unidentifiable intangible assets*, die unbestimmt und nicht genau abgrenzbar sind, die nicht einzeln veräußerbar sind, da sie untrennbar mit dem Unternehmen als ganzem verbunden sind, und die keine begrenzte Lebensdauer haben[665]. Zur ersten Kategorie zählen Patente, Urheberrechte, Marken, Konzessionen, Rechte aus Franchising, in die zweite Kategorie fällt an sich lediglich der Goodwill[666]. Weitere Spezialfälle stellen die Forschungs- und Entwicklungskosten dar (*research and development costs*), die im SFAS No. 2 von 1974 aufgrund des künftigen erwarteten Nutzens der daraus resultierenden Patente oder Produkte auch als *intangible asset*

---

[663] Vgl. BAETGE/ ROß, a.a.O., S. 37.

[664] Vgl. SANNELLA, a.a.O., S. 85; vgl. LINDSEY, STEPHEN W./ RUTLEDGE, MARILYN Z./ WILSON, CHERYL: Guide to GAAP, Fort Worth, Texas 1995, S. 26-1.

[665] Vgl. SANNELLA, a.a.O., S. 85 f.; vgl. SCHILDBACH, THOMAS: Ansatz und Bewertung immaterieller Anlagewerte, in Ballwieser (Hrsg.), a.a.O., S. 85 - 97, hier S. 88.

[666] SANNELLA, ebd.

definiert wurden[667], und Ingangsetzungsaufwendungen (*organization oder preoperating costs*), die ursprünglich als *deferred charges* galten, welche transitorische Aktiva in einem weiteren Sinne als die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten darstellen, inzwischen aber teilweise auch den *intangible assets* zugeordnet werden[668].

Handelt es sich bei selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenständen um *identifiable intangible assets* wie Patente, Urheberrechte oder Marken, so sollten sie in der Bilanz angesetzt werden[669], was mangels einer expliziten Ansatzpflicht einem faktischen Bilanzierungswahlrecht gleichkommt[670]. Dieses gilt jedenfalls für selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände, die zur Nutzung im Unternehmen selbst bestimmt sind; für solche, die veräußert werden sollen und daher dem Umlaufvermögen zuzurechnen sind, besteht eine Ansatzpflicht[671]. Der originäre Goodwill dagegen darf nicht bilanziert werden, weil die Bewertung zu schwierig und mit zu vielen Unsicherheiten verbunden ist, denn es läßt sich nicht feststellen, ob zukünftige Erträge tatsächlich in Zusammenhang mit den Aufwendungen für die Schaffung eines Firmenwertes stehen[672], und es ist sogar möglich, daß ein Goodwill entsteht, ohne daß ein Unternehmen überhaupt spezielle Maßnahmen ergreift, die zu Aufwendungen führen[673]. Daher wäre eine Aktivierung immer mit der Gefahr verbunden, die Darstellung der Unternehmenslage zu verfälschen und so den Informationswert zu beeinträchtigen[674]. An dieser Stelle ist besonders auf die Aktivierung von Software und Marken (*trademarks und trade names*) einzugehen, da in der deutschen Rechnungslegung hierfür ein Ansatzverbot besteht. Grundsätzlich resultiert das Bilanzierungswahlrecht für selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte aus dem Einfluß der Rechnungslegungspraxis auf den *accounting policy making process*, denn das Fehlen einer expliziten Bilanzierungsvorschrift bedeutet, daß die normgebenden Institutionen die Aktivierung bestimmter immaterieller Vermögenswerte im Ermessen

---

667) Vgl. FASB, SFAS No. 2 „Accounting for Research and Development Costs", in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. I, New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronouncements, Bd. I), S. 8 - 18, besonders Abs. 4; vgl. dazu WOLK/FRANCIS/TEARNEY, a.a.O., S. 308.

668) Vgl. KIESO/WEYGAND, a.a.O., S. 577; vgl. ANTHONY/REECE, a.a.O., S. 182; vgl. SCHILDBACH, Ansatz, a.a.O., S. 92.

669) „should be capitalized", LINDSEY/RUTLEDGE/WILSON, a.a.O., S. 26-3; vgl. zur derzeitigen Bilanzierung und möglichen Alternativen APB Opinion No. 17 „Intangible Assets", in FASB, Original Pronouncements, Bd. II, a.a.O., S. 223 - 229, Abs.11, 15 ff.

670) Vgl. SCHILDBACH, Ansatz, a.a.O., S. 88 und 90.

671) Vgl. SCHILDBACH, ebd.

672) Darüberhinaus sind die Aufwendungen kaum von den anderen Aufwendungen der laufenden Geschäftstätigkeit zu trennen, vgl. APB Opinion No. 17, a.a.O., Abs. 15.

673) Vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 579.

674) Vgl. KIESO/ WEYGAND, ebd.

der Unternehmen belassen wollten, da diese selbst am besten einschätzen können, welche Bedeutung sie für die Darstellung der Unternehmenslage haben[675]. Der Wert von Marken oder Markennamen kann für ein Unternehmen von substantieller Bedeutung sein, er kann einen erheblichen Teil des Gesamtwertes einer Unternehmung darstellen[676]. Bewertet wird ein selbsterstellter Markenname mit den Herstellungskosten, zu denen Anwalts- und Eintragungsgebühren zählen, Kosten für Consulting und Design sowie sämtliche Kosten, die direkt im Zusammenhang mit der Schaffung und dem Schutz der Marke oder des Markennamens anfallen, mit Ausnahme der FuE-Aufwendungen[677]. Sind die Kosten insgesamt von eher untergeordneter Bedeutung, so sollten sie eher sofort aufwandswirksam verbucht und nicht aktiviert werden. Hierin zeigt sich wiederum die Bedeutung der *historical costs*, denn obwohl unter Umständen ein wesentlicher Teil des Umsatzes eines Unternehmens allein auf den Markennamen zurückzuführen ist, darf dieser nicht mit einem eventuellen Marktwert, sondern nur mit den Herstellungskosten angesetzt werden. Aus demselben Grund, nämlich der Schwierigkeit, den künftigen Nutzen aus der Marke zu schätzen, sollte die aktivierte Marke über eine möglichst kurze Zeit abgeschrieben werden, auch wenn ihre Nutzungsdauer nicht begrenzt sein muß[678].

Hinsichtlich der Bilanzierung von selbsterstellter Software muß zunächst danach unterschieden werden, ob sie für den internen oder externen Gebrauch bestimmt ist. Die Behandlung von Computer Software, die für den externen Gebrauch entwickelt wird, ist vom FASB im SFAS No. 86 „Accounting for the Costs of Computer Software to be Sold, Leased, or Otherwise Marketed" geregelt worden[679]. Demzufolge ergeben sich drei mögliche Fälle: Die Kosten, die für technische und wirtschaftliche Voraussetzungen aufgewendet werden, um eine absatzbestimmte Software überhaupt entwickeln zu können, sind FuE-Aufwendungen (*research and developement costs*) und müssen aufwandswirksam erfaßt werden, sobald sie anfallen[680]. Wenn sich die Software als technisch realisierbar erwiesen hat, sollten alle danach an-

---

675) Vgl. SCHILDBACH, Ansatz, a.a.O., S. 90. Vgl. die Meinung des Accounting Principles Board, APB Opinion No. 17, a.a.O., Abs. 24 - 26.

676) Beispielsweise wurde geschätzt, daß das Image des Marlboro Cowboys einen Wert von 10 Milliarden US-Dollar hat und damit die Hälfte des gesamten Unternehmenswertes des Phillip Morris Konzerns ausmache, vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 576 mit Verweis auf Forbes vom 9. Februar 1987, S. 110.

677) Vgl. KIESO/ WEYGAND, ebd.

678) Vgl. KIESO/ WEYGAND, ebd.

679) Vgl. FASB, SFAS No. 86 „Accounting for the Costs of Computer Software to Be Sold, Leased, or Otherwise Marketed", in FASB, Original Pronouncements, Bd. I, a.a.O., S. 816 - 826.

680) Vgl. FASB, SFAS No. 86, a.a.O., Abs. 3; vgl. dazu WELSCH, GLENN A./ ZLATKOVICH, CHARLES T.: Intermediate Accounting, 8. Aufl., Homewood/ Boston 1989, S. 539.

fallenden Kosten für die Produktion der Standardsoftware, die das Programm selbst, Installations- und Lernprogramme beinhaltet, sowie der Datenträger als immaterieller Vermögensgegenstand bilanziert werden, da die Standardsoftware im Unternehmen verbleibt[681]. Die Kopien, die anschließend von der Standardsoftware gemacht werden, müssen dagegen, da sie für den Verkauf bzw. die Lizenzvergabe bestimmt sind, als Vorräte (*inventory*) aktiviert werden[682]. Die Frage, wie Computersoftware zu bilanzieren ist, die ausschließlich für den internen Gebrauch erstellt wird, ist dagegen nicht explizit beantwortet worden, weil das FASB keinen Handlungsbedarf gesehen hat[683]. Da aber das FASB gleichzeitig die Handhabung in der Rechnungslegungspraxis, nämlich die Entwicklungskosten für intern zu nutzende Software unmittelbar erfolgsmindernd zu erfassen, befürwortete und zusätzlich auf das Ansatzverbot von Grundlagenforschung verweist, ist davon auszugehen, daß eine Aktivierung dieser Kosten nicht zulässig ist[684].

FuE-Aufwendungen durften vor 1974 grundsätzlich aktiviert werden, unabhängig davon, ob es sich um Grundlagenforschung oder projektbezogene Forschung handelte und ob die Forschung im Auftrage Dritter oder auf eigenes Risiko betrieben wurde[685]. Aktiviert wurden die FuE-Aufwendungen als Rechnungsabgrenzungposten (*deferred charges*)[686]. Durch das SFAS No. 2 „Accounting for Research and Development Costs" von 1974 ist die Behandlung von FuE-Aufwendungen wesentlich restriktiver geworden. Aufgrund des erheblichen Umfangs der FuE- Kosten in vielen Unternehmen hat das FASB festgestellt, daß die Aktivierung in dem Ausmaße nicht mit dem Vorsichtsprinzip vereinbar ist, da Schätzungen über künftigen Nutzen aus der Forschungstätigkeit mit zu großer Unsicherheit behaftet sind[687]; das FASB hat in diesem Fall den *conservatism* über das *matching principle* gestellt[688]. Seither dürfen FuE-

---

[681] Das FASB spricht von der Erstellung eines „product masters", was bedeutet, daß die Software als Produkt oder Prozeß verkauft werden soll, bestehend aus dem Programm als solchem, Installations- und Lernprogrammen und den Disketten oder CD's, auf denen die Software installiert ist (*documentation*), vgl. FASB, SFAS No. 86, a.a.O., Abs. 5; vgl. SANNELLA, a.a.O., S. 93; vgl. WELSCH/ ZLATKOVICH, a.a.O., S. 539; vgl. dazu SCHILDBACH, Ansatz, a.a.O., S. 91.

[682] Vgl. FASB, SFAS No. 86, a.a.O., Abs. 9; vgl. SANNELLA, ebd., WELSCH/ ZLATKOVICH, a.a.O., S. 540, ausführlich auch KEITZ, ISABEL VON: Immaterielle Güter in der internationalen Rechnungslegung - Grundsätze für den Ansatz von immateriellen Gütern in Deutschland im Vergleich zu den Grundsätzen in den USA und nach IASC -, Düsseldorf 1997, S. 142 ff.

[683] Vgl. FASB, SFAS No. 86, a.a.O., Abs. 26; vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 593; vgl. SCHILDBACH, Ansatz, a.a.O., S. 91.

[684] Vgl. FASB, ebd.; vgl. SCHILDBACH, ebd., ausführlicher KEITZ, a.a.O., S. 147 ff.

[685] Vgl. SCHILDBACH, ebd., S. 90.

[686] Vgl. WELSCH/ ZLATKOVICH, a.a.O., S. 535.

[687] Vgl. FASB, SFAS No. 2, a.a.O., Abs. 39 f.

[688] Vgl. ANTHONY/ REECE, a.a.O., S. 183.

Aufwendungen grundsätzlich *nicht* aktiviert werden, sondern müssen unmittelbar zu Lasten der Erfolgsrechnung erfaßt werden; außerdem müssen in jeder Rechnungslegungsperiode sämtliche erfolgswirksamen FuE- Kosten als solche dokumentiert werden[689]. Werden als Resultat der Forschung Patente erstellt, können diese zwar als *intangible assets* aktiviert werden, in die Herstellungskosten dürfen allerdings keine FuE- Kosten miteinbezogen werden. Auftragsbezogene Forschung dagegen muß bilanziert werden, und zwar als Forderung entsprechend dem *contractor accounting*[690].

Unter Ingangsetzungsaufwendungen (*organization costs*) fallen im Gegensatz zur deutschen und österreichischen Rechnungslegung auch die Kosten für die Eigenkapitalbeschaffung, d. h. die Emission von Aktien, Anwaltskosten und sonstige Gebühren, die bei der Gründung anfallen, sowie bestimmte Werbemaßnahmen[691]. Für solche Aufwendungen besteht ein faktisches Wahlrecht, da die Bilanzierung nicht explizit vom FASB geregelt wurde. Davon abzugrenzen sind jedoch unbedingt Verluste aus der Geschäftstätigkeit, die dem Unternehmen in der Anlaufphase entstehen; diese dürfen nicht aktiviert werden, da sie nicht mit späteren Erträgen in Zusammenhang stehen[692]. Denn Sinn der Aktivierung ist es, dem *matching principle* zu entsprechen, indem die Aufwendungen, die die Ingangsetzung eines Unternehmens und seine Durchsetzung am Markt erst ermöglichen, durch Abschreibung periodisiert und den Erträgen, die aus dem Betrieb resultieren, gegenübergestellt werden[693]. Das Abgrenzungskriterium besteht also darin, ob die getätigten Aufwendungen in späteren Perioden durch ursächlich mit ihnen zusammenhängende Erträge gedeckt werden[694]; zudem dürften Unternehmen in der Anlaufphase nicht besser gestellt werden als Unternehmen, die bereits länger existieren, indem sie „normale" Verluste aktivieren können[695]. Da das Leben einer Unternehmung zeitlich nicht begrenzt ist, haben auch Ingangsetzungsaufwendungen theoretisch eine unbegrenzte Lebensdauer; üblicherweise orientieren sich die Unternehmen aber an der steuerrechtlichen Amortisationsdauer von 5 Jahren, und auch handelsrechtlich sollen Ingangsetzungsaufwendungen in 5 bis längstens 10 Jahren abgeschrieben werden, weil dieser Zeitraum angemessen

---

689) Vgl. WELSCH/ ZLATKOVICH, a.a.O., S. 535. Welche Aufwendungen im einzelnen zu R&D Costs zählen, findet sich u.a. bei WELSCH/ ZLATKOVICH, ebd., und bei KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 587.

690) Vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 588; vgl. SCHILDBACH, Ansatz, a.a.O., S. 91.

691) Vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 577; vgl. WELSCH/ ZLATKOVICH, a.a.O., S. 537.

692) Vgl. KIESO/ WEYGAND, ebd.; vgl. WELSCH/ ZLATKOVICH, a.a.O., S. 538.

693) Die Aktivierung von Betriebsverlusten führte dagegen zu einem „mismatching" von Aufwendungen und Erträgen, vgl. WELSCH/ ZLATKOVICH, ebd.

694) Vgl. FASB, SFAS No. 7 „Accounting and Reporting by Development Stage Enterprises", in FASB, Original Pronouncements, Bd. I, a.a.O., Bd. 1, S. 62 - 72, Abs. 10; vgl. dazu KEITZ, a.a.O., S. 160.

erscheint, ein Unternehmen zu etablieren und danach kein Grund mehr für die Periodisierung von Ingangsetzungsaufwendungen besteht[696].

Rückstellungen, *accrued liabilities*, *contingencies* und *deferred credits*, sind in der US-amerikanischen Rechnungslegung keine eigenständigen Bilanzpositionen, sondern eine spezielle, nämlich durch Unsicherheit geprägte Form von Verbindlichkeiten[697]. Bei *accrued liabilities* handelt es sich um Verbindlichkeiten, die der Höhe nach einschätzbar, aber nicht sicher sind und sich voraussichtlich in der Folgeperiode auflösen[698]. *Contingencies* sind definiert als mit Unsicherheit behaftete Bedingungen oder Ereignisse, die, wenn sie eintreten, zu einem Gewinn oder Verlust führen[699]. Da Rückstellungen als Verbindlichkeiten charakterisiert werden, ist die entscheidende Voraussetzung für ihre Bilanzierung die Schuld gegenüber Dritten; mögliche *loss contingencies* sind daher drohende Prozeßkosten und Schadensersatzforderungen, Garantieverpflichtungen, Prämien, Umweltschutzverpflichtungen[700]. Sind die Merkmale einer Verbindlichkeit (*liability*) erfüllt, besteht in jedem Fall eine Passivierungspflicht[701]. Die Beschränkung von Rückstellungen auf mögliche künftige Vermögensübertragungen auf Dritte schließt die Bilanzierung von Verpflichtungen der Unternehmung sich selbst gegenüber aus, so daß Auszahlungen im Rahmen solcher Innenverpflichtungen erst erfolgswirksam erfaßt werden dürfen, wenn sie anfallen. Aufwandsrückstellungen, wie sie im deutschen Jahresabschluß für Instandhaltungsmaßnahmen oder Großreparaturen gebildet werden dürfen, sind daher im US-amerikanischen Abschluß unbekannt[702]. Angesichts der Bedeutung des *matching principle* ist es erstaunlich, daß solche Innenverpflichtungen nicht bilanzierungsfähig sind, andererseits zeigt es wiederum, daß der US-amerikanischen Bilanz kein einheitliches Konzept zugrunde liegt, denn während die Bilanzierung des Vermögens eher dynamische Züge trägt, hat sich die Definition der Verbindlichkeiten im Laufe der Zeit zu einer statischen entwikkelt[703]. Selbst die sogenannten *deferred credits*, die reine Abgrenzungsposten darstellen und somit ausschließlich der periodengerechten Gewinnermittlung dienen - dazu zählen passive

---

[695] Vgl. SCHILDBACH, Ansatz, a.a.O., S. 93; vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 577.
[696] Vgl. KIESO/ WEYGAND, ebd.
[697] Vgl. KUPSCH, PETER: Ansatz und Bewertung von Rückstellungen im amerikanischen Jahresabschluß - eine vergleichende Betrachtung aus deutscher Sicht, in Ballwieser (Hrsg.), a.a.O., S. 99 - 123, hier S. 102.
[698] Vgl. DEMMING, a.a.O., S. 269.
[699] Vgl. FASB, SFAS No. 5 „Accounting for Contingencies", in FASB, Original Pronouncements, Bd. I, S. 33 - 50, Abs. 1, vgl. dazu LINDSEY/ RUTLEDGE/ WILSON, a.a.O., S. 9-1; vgl. auch DEMMING, a.a.O., S. 269.
[700] Vgl. FASB, SFAS No. 5, a.a.O., Abs. 4; vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 641 ff.
[701] Vgl. KUPSCH, Rückstellungen, a.a.O., S. 105; vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 296.
[702] Vgl. KUPSCH, ebd., S. 104.

latente Steuern und Unterdeckung von Pensionsverpflichtungen - entsprechen der Definition von Verbindlichkeiten gegenüber Außenstehenden[704]. Ob diese restriktivere Regelung der Rückstellungen tatsächlich in der unbedingten Vermeidung von stillen Reserven begründet ist, ist unklar, m. E. aber nicht sehr wahrscheinlich, da die sachliche Zuordnung von Aufwendungen in der Periode, in der auch die entsprechenden Erträge realisiert werden, nicht zur Bildung von stillen Reserven führt.

(2) Ausnahmen vom Realisationsprinzip - percentage-of-completion method

Wie schon erwähnt, gibt es innerhalb des *realization* oder *revenue recognition principles* bezüglich des Realisationszeitpunktes einige anerkannte Ausnahmen, die den Zeitpunkt der Gewinnrealisierung vorverlegen. So sind für die Bilanzierung von Fertigungsaufträgen, die sich über zwei oder mehr Geschäftsperioden erstrecken, zwei Methoden GAAP-konform: die *completed contract method* und die *percentage-of-completion method*[705]. Nach der *completed contract method*, die der eigentlichen Interpretation des *realization principle* entspricht, werden Gewinne bzw. überhaupt Erträge aus einer langfristigen Produktion erst in der Periode als realisiert ausgewiesen, wenn der Auftrag abgeschlossen ist; die in den einzelnen Perioden anfallenden Kosten werden in einer gesonderten Position des Umlaufvermögens aktiviert als *construction in process*, die Rechnungen für eingeforderte Abschlagszahlungen (*progress billings*) werden in einem passiven Bestandskonto (*billings on construction in progress*) gegengebucht, da es sich bei den Anzahlungen mangels erbrachter Leistung um Verbindlichkeiten handelt[706]. Die *completed contract method* sollte jedoch nur angewandt werden, wenn das bilanzierende Unternehmen normalerweise kurzfristige Projekte durchführt, die Voraussetzungen für die Anwendung der *percentage-of-completion method* nicht vorliegen oder wenn der Auftrag Risiken birgt, die über das geschäftsübliche Maß hinausgehen; ansonsten wird die *percentage-of-completion method* als überlegene Methode empfohlen[707]. Nach der

---

[703] Vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 295 mit Hinweis auf die Definition von liabilities durch das AICPA von 1953 und dagegen von 1970.

[704] Vgl. HALLER, ebd., S. 294 f.; vgl. KUPSCH, Rückstellungen, a.a.O., S. 104.

[705] Vgl. WELSCH/ ZLATKOVICH, a.a.O., S. 575; vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 944.

[706] Vgl. KIESO/ WEYGAND, ebd. und S. 949 f.

[707] Vgl. KIESO/ WEYGAND, ebd., vgl. auch WELSCH/ ZLATKOVICH, a.a.O., S. 576, besonders Fn. 8. Bis 1981 war die Wahl der Methode allein in das Ermessen des Unternehmens gestellt, aber 1981 stellte das AICPA bestimmte Kriterien für die Anwendung der einen oder der anderen Methode auf, vgl. AICPA: SOP No. 81-1, „Accounting for Performance of Construction-Type and Certain Production-Type Contracts", Journal of Ac-

percentage-of-completion method werden in jeder Periode bis zum Abschluß des Auftrages Erträge und, wenn diese die Aufwendungen übersteigen, Gewinne im Verhältnis des Grades der Fertigstellung ausgewiesen; die Herstellungskosten werden zuzüglich dem als in der Periode realisiert geltenden Gewinn aktiviert[708]. Die anteilige Gewinnrealisierung soll verhindern, daß ein verzerrtes Bild von der Ertragslage des Unternehmens entsteht durch Gewinnsprünge, die allein aus der Mehrperiodigkeit der Aufträge resultieren; Voraussetzung für die Anwendung der *percentage-of-completion method* ist jedoch, daß auf einer einigermaßen zuverlässigen Basis der Grad der Fertigstellung und der Gesamterfolg geschätzt werden können[709]. Die Methoden, die zur Schätzung in der Praxis im wesentlichen herangezogen werden, sind die *cost-to-cost method*, die *efforts expended method* und die *units of work performed method*, wobei erstere die am häufigsten verwendete ist. Das Ziel aller drei Methoden ist es, den Grad der Fertigstellung anhand von Kosten, Einheiten oder dem Mehrwert zu messen; die Methoden können sich bei der Festlegung des Maßes also entweder am Input oder am Output orientieren. Beides ist nicht unproblematisch, denn während die inputorientierten Ansätze ein festes Verhältnis von Input und Produktivität, das beispielsweise Ineffizienz aufgrund von Vorlaufkosten nicht mit berücksichtigt, voraussetzt, gehen die outputorientierten Methoden davon aus, daß der Anteil der Kosten an den Gesamtkosten gleich dem Anteil der fertiggestellten Einheit am gesamten Produkt ist, was ebenfalls nicht zutreffen muß[710]. *Die cost-to-cost method* ist das am häufigsten angewandte inputorientierte Verfahren, da der Periodenanteil an den Gesamtkosten verhältnismäßig gut abschätzbar ist und daher zu praktikablen Lösungen führt[711]. Aus diesem Grunde wird die Anwendung der *cost-to-cost method* vom AICPA empfohlen[712].

---

countancy, October 1981, S. 149 - 159, besonders Abs. 22 ff. SOP No. 81 wurde dann durch das FASB als Teil des SFAS No. 56 kodifiziert, vgl. FASB: SFAS No. 56 „Designation of AICPA Guide and Statement of Position (SOP) 81-1 on Contractor Accounting and SOP 81-2 concerning Hospital-Related Organizations as Preferable for Purposes of Applying APB Opinion 20", Journal of Accountancy, April 1982, S. 117 - 118, hier S. 118, Abs. 6; vgl. dazu ANTHONY/ REECE, a.a.O., S. 104.

[708] Wenn die Herstellungskosten zuzüglich des anteilig realisierten Gewinns die Abschlagszahlungen (billings) übersteigen, erscheinen sie innerhalb des Umlaufvermögens als „Costs and Recognized Profit in Excess of Billings", vgl. KIESO/ WEYGAND, ebd. und S. 948.

[709] Vgl. KIESO/ WEYGAND, ebd., S. 944 f.

[710] Wird z.B. an einem achtstöckigen Haus das Erdgeschoß fertiggestellt, also ein Achtel des gesamten Hauses, wird dafür wahrscheinlich mehr als ein Achtel der Kosten nötig gewesen sein, weil zunächst Fundament und Keller, aber auch Gerüste, Stahlträger für die nächsten Stockwerke etc. gebaut werden mußten, vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 945.

[711] Vgl. zur *cost-to-cost method* im einzelnen KIESO/ WEYGAND, ebd.

[712] Vgl. AICPA, Accounting Research Bulletin No. 45 „Long- Term Construction-Type Contracts", Journal of Accountancy, December 1955, S. 57 - 58, Abs. 7.

Es ist jedoch auch möglich, daß es innerhalb eines langfristigen Fertigungsauftrages nicht zu Gewinnen, sondern zu Verlusten kommt. Zwei Fälle sind hierbei denkbar: Zum einen kann ein insgesamt profitabler Auftrag in einzelnen Rechnungsperioden Verluste einbringen, wenn es während der Produktion zu einem Anstieg der geschätzten Kosten kommt, ohne daß dadurch der Gewinn gänzlich kompensiert würde, zum anderen kann es sich abzeichnen, daß der gesamte Auftrag unprofitabel sein wird[713]. Sollte sich ein Auftrag schon vor Fertigstellung als verlustbringend erweisen, so muß entsprechend dem *conservatism* dieser Verlust antizipiert werden. Das gilt auch bei Anwendung der *percentage-of-completion method*, so daß auch hier der Verlust in der Periode ausgewiesen werden muß, in der er sich mit einiger Sicherheit vorhersagen läßt[714].

(3) Bewertungsmethodik: Planmäßige und außerplanmäßige Abschreibungen sowie Zuschreibungen

Ebenso wie in Deutschland und Österreich werden auch in den USA abnutzbare Vermögensgegenstände des Anlagevermögens abgeschrieben, um dem *matching principle* entsprechend die Anschaffungs- und Herstellungskosten auf die einzelnen Perioden der gesamten Nutzungsdauer zu verteilen und sie so den Erträgen gegenüberzustellen[715]. Dem Abschreibungsplan wird ebenfalls die wirtschaftliche Nutzungsdauer zugrunde gelegt, was zur Folge hat, daß die Höhe der periodenanteiligen Abschreibungen auf Schätzungen beruhen muß[716]. Zulässig nach GAAP sind die *straight line method* (lineare Abschreibung), *sum of the digit method* (arithmetisch-degressive Abschreibung), *declining balance method* (Buchwertmethode oder geometrisch-degressive Abschreibung) und *units-of-production method* (entsprechend der Inanspruchnahme)[717] [718]. Daß zudem die Wahl des Abschreibungsverfahrens aus den zulässi-

---

[713] Vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 950.

[714] Vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 951.

[715] Vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 332; vgl. AICPA: Accounting Trends & Techniques, hrsg. von Neil Selden und Richard Rikert, 49. Aufl., New Jersey 1995, S. 386. Auch bei Abbau von Bodenschätzen werden die Anschaffungskosten auf die Nutzungsdauer verteilt, wobei die Basis der Abschreibungen das Ausmaß des Abbaus ist, weshalb sie auch als *depletion*, und nicht als *depreciation* bezeichnet werden; bei immateriellen Vermögensgegenständen wird dagegen von *amortization* gesprochen, was aber eigentlich auf alle Arten der Kostenperiodisierung zutrifft, vgl. WELSCH/ ZLATKOVICH, a.a.O., S. 474.

[716] „Depreciation is an Estimate", WELSCH/ ZLATKOVICH, a.a.O., S. 476, vgl. auch SANNELLA, a.a.O., S. 70.

[717] Vgl. HALLER, ebd. S. 333; vgl. SANNELLA, ebd; vgl. RUTLEGDE/ LINDSEY/ WILSON, a.a.O., S. 33-3 f.

[718] Das durch den Economic Recovery Tax Act von 1981 eingeführte Accelerated Cost Recovery System und das Modified Accelerated Cost Recovery System von 1986 sind nicht GAAP- konform. Diese Methode ignoriert die wirtschaftliche Nutzungsdauer als Grundlage und das Vorhandensein eines evtl. Restwertes und

gen Methoden frei in das Ermessen des Unternehmens gestellt ist, zeigt deutlich, daß auch in der US-amerikanischen Rechnungslegung die Gefahr besteht, einerseits die Nutzungsdauer falsch zu schätzen, andererseits eine Abschreibungsmethode zu wählen, die nicht der tatsächlichen Leistungserbringung und damit der Alimentierung der Erträge entspricht. Dafür spricht auch die Tatsache, daß bei US-amerikanischen Unternehmen ebenfalls die Praktikabilität der Abschreibungsverfahren vor der Überlegung steht, wie die Abschreibungen am ehesten der Entwicklung des Outputs gerecht werden könnten, denn die Rechnungslegungspraxis zeigt, daß die meisten Unternehmen sich für die lineare Abschreibung entscheiden, wobei allerdings an zweiter Stelle, jedoch mit deutlichem Abstand, die *units-of-production method* verwendet wird[719]. Bei der Bewertung von Rückstellungen stellt sich dementsprechend dasselbe Problem ein, da diese wie im deutschen Jahresabschluß unter Heranziehung von Erfahrungswerten und statistisch gesicherten Branchendurchschnittswerten durchgeführt wird[720].

Systematisch sind außerplanmäßige von planmäßigen Abschreibungen in der US-amerikanischen Rechnungslegung grundsätzlich zu unterscheiden und müssen daher auch in der GuV getrennt voneinander ausgewiesen werden. Während planmäßige Abschreibungen im Bereich des Sachanlagevermögens (*property, plant and equipment*) als Amortisation, nicht als Werteverzehr interpretiert werden, dienen die außerplanmäßigen Abschreibungen (*write-off*) der Korrektur der Anschaffungs- und Herstellungskosten und damit als Ausdruck des zu erwartenden Nutzungspotentials. Beiden gemeinsam ist die dynamische Idee, daß der bilanzierte Wert eines Vermögensgegenstandes dem künftigen Leistungspotential entspricht. Daher sind außerplanmäßige Abschreibungen nur in Grenzen zugelassen, nämlich in erster Linie dann, wenn die Nutzung des Vermögensgegenstandes und damit seine Fähigkeit, die Anschaffungskosten zu verdienen - sich zu amortisieren -, so weit eingeschränkt ist, daß die Bewertung mit den *historical costs* nicht mehr gerechtfertigt erscheint; ein Absinken des Marktwertes[721] ist daher nur insoweit relevant, als dadurch eine Minderung der Nutzungsmöglichkeit

---

ordnet das Anlagevermögen nach einer Tabelle unterschiedlich langen Abschreibungszeiträumen zu; diese Abschreibungsmethode wird bei der Ermittlung des steuerlichen Gewinns angewendet, vgl. WELSCH/ ZLATKOVICH, a.a.O., S. 485 ff. Vgl. dazu HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 333, Fn. 55.

[719] Vgl. AICPA, Trends & Techniques, a.a.O., S. 386; vgl. dazu auch DEMMING, a.a.O., S. 264.

[720] Vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 339 f.

[721] Welche Werte im einzelnen bei einer Abschreibung zugrundegelegt werden (z.B. Beschaffungs- oder Absatzmarktpreise), soll hier nicht Gegenstand der Erörterung sein, da es lediglich darauf ankommt, wie überhaupt das Instrument der Ab- und Aufwertung von Vermögensgegenständen im Vergleich zum deutschen und österreichischen Handelsrecht gehandhabt wird.

indiziert ist[722]. Auch Gegenstände des immateriellen Anlagevermögens müssen außerplanmäßig abgeschrieben werden, wenn die Marktentwicklung darauf hindeutet, daß der wirtschaftliche Wert dauerhaft unter die fortgeführten Anschaffungs- und Herstellungskosten, also unter den Buchwert, sinkt[723].

Entsprechend der Rechtsmethodik ist auch die Handhabung des sich in den Regelungen der außerplanmäßigen Abschreibungen niederschlagenden Niederstwertprinzips für die meisten Bilanzpositionen einzeln geregelt. Im Bereich der Finanzanlagen kommt es bei Beteiligungen mit signifikantem Einfluß, wenn das Unternehmen also in der Regel mehr als zwanzig Prozent der Stimmrechte an einem anderen Unternehmen hält, gar nicht zum Tragen, da solche Beteiligungen auch im Einzelabschluß *at equity* bewertet werden, es sei denn, ein maßgeblicher Einfluß kann widerlegt werden[724]. Nicht marktfähige Anteile, die einen Stimmrechtsanteil von weniger als zwanzig Prozent beinhalten, bei denen das beteiligte Unternehmen daher keinen maßgeblichen Einfluß besitzt, sind mit ihren Anschaffungskosten zu bilanzieren und müssen bei sich dauerhaft abzeichnender wesentlicher Wertminderung auf den niedrigeren Marktwert abgeschrieben werden. Alle sonstigen marktfähigen Eigentümerpapiere (*marketable equity securities*)[725], die ebenfalls nicht mit einem maßgeblichen Einfluß des beteiligten Unternehmens verbunden sind, müssen dagegen auch bei vorübergehenden Wertminderungen von den Anschaffungskosten auf den niedrigeren Marktwert (Stichtagswert) abgeschrieben werden, wobei im Fall der vorübergehenden Wertminderung die Abschreibung nicht die GuV berühren darf, sondern erfolgsneutral direkt in der Bilanz das Eigenkapital mindert, während Abschreibungen bei dauerhaftem Absinken des Marktwertes zu Lasten des Jahresergebnisses gehen[726]. Im Falle der lediglich vorübergehenden Wertminderung soll mit der erfolgsneutralen

---

722) Vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 432; vgl. HALLER, ebd., S. 334; vgl. AICPA, APB Statement No. 4, a.a.O., Abs. 183.

723) Vgl. WELSCH/ ZLATKOVICH, a.a.O., S. 538; vgl. APB Opinion No. 17, a.a.O., Abs. 31; vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 337.

724) Bei der Bewertung *at equity* wird in jeder Periode der auf das Mutterunternehmen entfallende Anteil am Jahresergebnis der Tochter dem Beteiligungswert zugeschrieben, wobei die tatsächlich zugeflossenen Dividenden wiederum den Wert der Beteiligung mindern, so daß hier Anschaffungswert- und Realisationsprinzip durchbrochen werden, weshalb die Equity- Methode in Deutschland auch nur im Konzernabschluß zulässig ist, vgl. HALLER, ebd., S. 328; vgl. zur Equity-Methode ausführlich SCHILDBACH, THOMAS: Der handelsrechtliche Konzernabschluß, unter Mitarbeit von Michael Feldhoff, Stefan Hintze, Jens-Peter Kählert, Stefan Koenen und Bernd Lutter, 3., überarb. Aufl., München 1994, S. 112 ff.

725) Vgl. zur Abgrenzung FASB, SFAS No. 115 „Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities", in FASB, Original Pronouncements, Bd. I, a.a.O., S. 1548 - 1571, Abs. 137, und FASB: Current Text, Accounting Standards as of June 1, 1992, Bd. I, General Standards, Norwalk, Connecticut 1992, S. 28069; vgl. dazu RUTLEGDE/ LINDSEY/ WILSON, a.a.O., S. 35-1 ff.

726) Vgl. FASB, SFAS No. 115, a.a.O., Abs. 16; vgl. dazu RUTLEGDE/ LINDSEY/ WILSON, a.a.O., S. 35-6 f.

Verrechnung lediglich eine Ausschüttung des Betrages verhindert werden, ohne daß dadurch der Ausweis des Periodenerfolgs beeinträchtigt wird, weil das wiederum zu Lasten der Informationsfunktion ginge, denn schließlich muß mit dem erneuten Ansteigen des Wertes gerechnet werden[727]. Insofern ist die Verlustantizipation aus Gründen des *conservatism* hier eingeschränkt, zumal auch bei Wegfall des Abschreibungsgrundes ein Wertaufholungsgebot besteht. Grundsätzlich gilt das Niederstwertprinzip im Bereich der *marketable equity securities* nur für das gesamte Wertpapierportfolio, nicht für die einzelnen Wertpapierbestände, weshalb es auch als *lower of aggregate cost or market* bezeichnet wird[728]. Schließlich gilt innerhalb des Finanzanlagevermögens für Gläubigerpapiere (*debts securities*), die mit ihrem Barwert (*present value*) angesetzt werden - es sei denn, es handelt sich um festverzinsliche Papiere, die an der Börse gehandelt und daher mit ihren Anschaffungskosten bilanziert werden -, daß, wenn der Zins des Rückzahlungsbetrages dauerhaft vom Marktzins abweicht, eine Anpassung des Rückzahlungsbetrages an den Barwert erfolgen muß. Das bedeutet, daß bei Schuldverschreibungen eine Zuschreibung zum Buchwert und auch über den Rückzahlungsbetrag hinaus erfolgen darf[729].

Für Eigentümerpapiere des Umlaufvermögens gilt entsprechendes: Das Wertpapierportfolio ist grundsätzlich mit Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Marktwert anzusetzen, wobei der Abschreibungsbetrag auf der Aktivseite der Bilanz offen vom Wertpapierbestand abzusetzen und eine dementsprechende Wertberichtigung in die GuV einzustellen ist. Besonders bemerkenswert ist, daß innerhalb des Portfolios einzelne Wertpapiere über ihre Anschaffungskosten zugeschrieben werden dürfen, solange die Wertsteigerung durch die Wertminderung eines anderen Papiers kompensiert wird; die Anschaffungskosten des Gesamtportfolios dürfen jedoch auch bei etwaiger Wertaufholung nicht überschritten werden[730]. Diese teilweise Durchbrechung des Anschaffungswertprinzips stellt einen deutlichen Unterschied zum deutschen und österreichischen Handelsrecht dar. Fraglich bleibt jedoch, ob dieser Versuch, zumindest bei einzelnen Wertpapieren die Bildung stiller Reserven zu verhindern, tatsächlich ein geeignetes Mittel ist, der *decision usefulness* gerecht zu werden, zumal die Kompensation der Zuschreibung innerhalb des Portfolios und die absolute Begrenzung durch die Anschaffungskosten des Gesamtportfolios weniger informativ erscheinen als eine Einzelbewertung

[727] Vgl. HALLER, ebd., S. 330.
[728] Vgl. HALLER, ebd., S. 320.
[729] Vgl. HALLER, ebd., S. 331.
[730] Vgl. HALLER, ebd., S. 320.

der Wertpapierbestände mit den Anschaffungskosten als Obergrenze und einer entsprechenden Erläuterungspflicht im Anhang, falls der Marktwert der Wertpapiere über die Anschaffungskosten steigen sollte. Allerdings könnte es gerade bei Wertpapieren des Umlaufvermögens gerechtfertigt sein, eine Zuschreibung über die Anschaffungskosten zuzulassen, wenn es sich abzeichnet, daß der Preis vor der Veräußerung nicht wieder absinken wird. Eine Gruppenbewertung kann m. E. nicht im Sinne des Informationsbedürfnisses der Adressaten liegen, und eine Bildung stiller Reserven wird durch die Zuschreibung einzelner Wertpapiere auch nicht notwendigerweise verhindert, wenn gleichzeitig die Anschaffungskosten des Portfolios die absolute Obergrenze bilden.

Forderungen und Besitzwechsel (*accounts or notes receivable*) werden mit ihrem Nennwert bilanziert. Bestehen begründete Zweifel daran, daß eine Forderung in der Höhe ihres Nennwertes eingeht, dann muß sie auf den voraussichtlich niedrigeren erzielbaren Betrag (*net realizable value*[731]) abgeschrieben werden; erweist sich die Forderung als uneinbringlich, so muß sie gänzlich abgeschrieben werden [732]. Zwei Voraussetzungen müssen gleichzeitig erfüllt sein: Die Uneinbringlichkeit der Forderung muß wahrscheinlich sein, und der nicht einbringliche Betrag muß mit einiger Sicherheit geschätzt werden können, wobei die Schätzung auf eigenen oder branchenbezogenen Erfahrungswerten basieren sollte[733]. Grundsätzlich besteht nach GAAP die Verpflichtung, angemessene Wertberichtigungen bei Forderungen vorzunehmen, da Forderungsausfälle im normalen Geschäftsablauf unausweichlich sind; daher werden sie üblicherweise als Pauschalwertberichtigungen durchgeführt[734]. Es gibt zwei Methoden, Forderungsausfälle (*bad debt expenses*) zu bilanzieren, erstens die *direct write-off method*, nach der die Wertberichtigung erst dann vorgenommen wird, wenn diese eingetreten ist, und die, da sie dem *matching principle* widerspricht, nur steuerlich zulässig ist[735]. Die andere, GAAP-konforme Methode ist die *allowance method*, die wiederum steuerlich nicht erlaubt ist. Sie sieht die Bilanzierung der *bad debt expenses* in der Periode der Veräußerung vor, um entsprechend dem *matching principle* den Umsatzerlösen aus den Zielverkäufen die Aufwendungen aus Wertberichtigungen eben dieser Forderungen gegenüberzustellen[736]. Diese Methode, die auch *percentage-of-sales method* genannt wird, weil sie die Wertberichtigungen auf Basis der

---

[731] Vgl. zum *net realizable value* FASB, SFAC No. 5, a.a.O., Abs. 67.
[732] Vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 328; vgl. FASB, SFAS No. 5, a.a.O., Abs. 8; vgl. HALLER, ebd., S. 318.
[733] Vgl. LINDSEY/ RUTLEDGE/ WILSON, a.a.O., S. 9-5, vgl. FASB, SFAS No. 5, ebd.
[734] Vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 318; vgl. SANNELLA, a.a.O., S. 31.
[735] Die *direct write-off method* entspricht nicht GAAP, vgl. SANNELLA, ebd.
[736] Vgl. SANNELLA, ebd.; vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 319.

Umsätze aus Zielverkäufen ermittelt, verfolgt in erster Linie das Ziel der periodenrichtigen Erfolgsermittlung (*cost/revenue approach*), da die Abschreibung der Forderungen primär der Korrektur der Umsatzerlöse und damit des Erfolgsausweises dienen soll[737].

Schließlich müssen auch Gegenstände des Vorratsvermögens bei Absinken des Wertes unter die *historical costs* aufgrund von stofflichem Abbau, Überalterung, Preisverfall oder aus anderen Gründen außerplanmäßig nach dem Prinzip des *lower of cost or market* abgeschrieben werden[738]. Relevante Werte, die bei der Abwertung von Vorräten in Betracht kommen, sind je nach Marktsituation die beschaffungsmarktorientierten *replacement costs*, der absatzmarktorientierte *net realizable value* und zum dritten der *net realizable value less normal profit margin*, also der am Absatzmarkt realisierbare Wert bzw. dieser Wert abzüglich der üblichen Gewinnspanne[739]. Daß die Vorräte *at lower of cost or market* bewertet werden müssen, bedeutet, daß immer der niedrigere von beiden Werten, Anschaffungs- und Herstellungskosten und Marktpreis, als maßgeblicher Bewertungsmaßstab herangezogen werden muß[740]. Durch die Abschreibung auf den niedrigeren Marktpreis, die beim Vorratsvermögen nach GAAP zwingend vorgeschrieben ist, wird in der jeweiligen Periode ein unrealisierter Verlust ausgewiesen[741].

Den vorherigen Ausführungen zufolge besteht in der US-amerikanischen Rechnungslegung auch eine Art Niederstwertprinzip, das die außerplanmäßige Abschreibung von Vermögensgegenständen vorsieht, wenn der beizulegende Wert dieses Vermögensgegenstandes unter die *historical costs* sinkt, wenngleich in den GAAP diesbezüglich keine dem Niederstwertprinzip entsprechende Systematik vorhanden ist[742]. Dieses Niederstwertprinzip entspringt der Forderung nach Verlustantizipation, die wiederum, wie oben erläutert, aus dem Vorsichtsprinzip

---

[737] Zum anderen besteht die Möglichkeit, die Wertberichtigung an Hand des Forderungsbestandes der Vorperiode zu errechnen (*percentage-of-outstanding-receivables method*), ein Verfahren, nach dem in Deutschland und Österreich Forderungsausfälle bewertet werden. Diese eher der statischen Auffassung von der Ermittlung des Vermögens und der Schulden entsprechende Methode interpretiert die Forderungsabschreibung mehr als Wertkorrektur der Schulden als als Korrektur der Umsatzerlöse, vgl. HALLER, ebd.; vgl. auch KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 329.

[738] Vgl. AICPA: Accounting Research Bulletin No. 43 „Restatement and Revision of Accounting Research Bulletins", in FASB, Original Pronouncements, Bd. II, a.a.O., S. 5 - 57, Chap. 4, Inventory Pricing, Abs. 9 ff. Vgl. ANTHONY/ REECE, a.a.O., S. 150, HALLER, ebd., S. 323.

[739] Vgl. HALLER, ebd.; vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 433; vgl. Accounting Research Bulletin No. 43, a.a.O., Abs. 7 ff.

[740] Vgl. ANTHONY/ REECE, a.a.O., S. 150; vgl. LINDSEY/ RUTLEGDE/ WILSON, a.a.O., S. 30-8; vgl. Accounting Research Bulletin No. 43, ebd.

[741] Vgl. LINDSEY/ RUTLEGDE/ WILSON, ebd.

[742] Anders HALLER, der die Systematik des strengen und gemilderten Niederstwertprinzips zumindest ansatzweise überträgt, vgl. HALLER, a.a.O., Grundlagen, a.a.O., S. 311.

(*conservatism*) hergeleitet wird, wodurch sich die Methodik der außerplanmäßigen Abschreibungen in der US-amerikanischen Rechnungslegung nicht grundlegend vom deutschen Niederstwertprinzip unterscheidet. Allerdings sind Abwertungen, wenn die Voraussetzungen erfüllt sind, in der Regel verpflichtend vorgeschrieben, d.h. es gibt in dem Sinne keine Abwertungswahlrechte wie im deutschen und österreichischen Handelsrecht[743]. Bemerkenswert ist jedoch vor dem Hintergrund der Zielsetzung des *expense/revenue approach*, daß Zuschreibungen auch bei Wegfall des vorherigen Abschreibungsgrundes grundsätzlich verboten sind[744]. Interessant ist dies deshalb, weil es zeigt, daß durch das Zuschreibungsverbot stille Reserven entstehen können, wenn der Wert des abgeschriebenen Vermögensgegenstandes steigt. Dies ist nicht einmal die Folge steuerlicher Einflüsse wie im deutschen und österreichischen Jahresabschluß, die über die umgekehrte Maßgeblichkeit das handelsrechtlich vorgeschriebene Aufwertungsgebot aushebeln. Der periodenrichtigen Erfolgsermittlung kann dieses Zuschreibungsverbot nicht dienen, und damit erscheint es auch im Hinblick auf die *decision usefulness* unverständlich. Die Tatsache, daß die Bildung stiller Reserven in der US-amerikanischen Rechnungslegung, genauer dem *accounting policy making process*, keine Rolle spielt, bedeutet jedenfalls nicht gleichzeitig, daß im US-amerikanischen Jahresabschluß tatsächlich keine stillen Reserven vorhanden sind. M. E. verhält es sich eher so, daß sie nicht explizit als Mittel der Bilanzpolitik diskutiert werden, da sie die Entscheidungsrelevanz der Informationen beeinträchtigen können, daß aber dennoch in den USA Rechnungslegungsverfahren zur Anwendung kommen - und auch *generally accepted* sind - , die unter Umständen zur Bildung stiller Reserven führen[745].

3. Verhältnis der GAAP zur steuerlichen Einkommensermittlung und Steuerabgrenzung

Das zu versteuernde Einkommen eines Unternehmens wird ausschließlich nach den Vorschriften des *Internal Revenue Code* ermittelt, eine Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz in der Weise, daß die Steuerbilanz GAAP entsprechend aufgestellt werden müß-

---

743) Vgl. HALLER, ebd., S. 312.

744) Ein Wertaufholungsgebot besteht lediglich für Forderungen des Umlaufvermögens und marktfähige Eigentümerpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens, vgl. HALLER, ebd. S. 346.

745) Anders HALLER, der diese sog. Zwangsreserven, die durch Abwertungsgebote und Aufwertungsverbote entstehen können, nur als nicht weiter erwähnenswerte Randerscheinung sieht und insgesamt betont, daß stille Reserven keine Bedeutung für den US-amerikanischen Abschluß hätten, vgl. HALLER, ebd., S. 312.

te, ist nicht kodifiziert[746]. Lediglich faktisch läßt sich eine schwach ausgeprägte Maßgeblichkeit finden, indem Unternehmen sich für die GAAP-konformen Bilanzierungsmethoden entscheiden, die auch steuerlich zulässig sind, wie z. B. bei der Wahl der Abschreibungsmethode, um eventuell größere Differenzen zwischen handelsrechtlichem und steuerlichem Ergebnis (*financial and taxable income*) zu vermeiden[747]. Ein der umgekehrten Maßgeblichkeit entsprechendes Prinzip existiert nicht. Die steuerrechtlichen Regelungen weichen vielfach erheblich von den GAAP ab, so daß demzufolge das Jahresergebnis vor Steuern und der Steuerbilanzgewinn mehr oder weniger stark differieren[748]. Gemäß dem *matching principle* muß auch der Steueraufwand in der Periode erfaßt werden, in der die dem Aufwand zurechenbaren Erträge erwirtschaftet wurden, wobei der Steueraufwand so zu berechnen ist, als wäre der Jahresüberschuß der GuV die Bemessungsgrundlage, auf die der jeweils gültige Steuersatz angewandt wird[749]. Dementsprechend stimmt die tatsächlich zu zahlende Steuerschuld mit dem fiktiven Steueraufwand nicht überein. Die Differenz wird in der Bilanz entweder aktivisch oder passivisch als latente Steuern (*deferred taxes*) abgegrenzt; es besteht sowohl für passive als auch für aktive latente Steuern eine Bilanzierungspflicht, wobei eine Saldierung aktiver und passiver Steuerlatenzen zulässig ist[750]. Steuerabgrenzungen mittels latenter Steuern sind allerdings nur bei temporären Differenzen nötig und erlaubt, da dauerhafte Erfolgsdifferenzen sich nicht im Zeitablauf umkehren können und daher kein künftiger Steuermehr- oder -minderaufwand zu erwarten ist[751]. Temporäre, sich mit der Zeit umkehrende Differenzen können, um nur wenige Beispiele zu nennen, entstehen,

- wenn langfristige Produktionen in der Handelsbilanz nach der *percentage-of-completion method*, steuerlich aber nach der *completed-contract method* bilanziert werden,
- wenn die planmäßigen Abschreibungen nach unterschiedlichen Methoden oder unter Zugrundelegung verschiedener Nutzungsdauern erfolgen oder

---

746) Vgl. HALLER, ebd., S. 340; vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 992.
747) Vgl. den letzten Abschnitt.
748) Vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 992.
749) Vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 340.
750) Vgl. FASB, SFAS No. 109 „Accounting for Income Taxes", in FASB, Original Pronouncements, Bd. I, a.a.O., S. 1412 - 1481, Abs. 8, zur Definition aktiver und passiver latenter Steuern vgl. ebd., Abs. 75 ff.
751) Vgl. FASB, SFAS No. 109, ebd; vgl. dazu KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 1001, SCHILDBACH, Jahresabschluß, S. 113.

- wenn immaterielle Vermögensgegenstände wie beispielsweise die Ingangsetzungsaufwendungen in der Handelsbilanz als Aufwand behandelt, in der Steuerbilanz dagegen aktiviert werden[752].

Zur Berechnung der aktiven und passiven latenten Steuern ist seit 1993 nur noch die *liability method* (Verbindlichkeitsmethode) zulässig, der zufolge latente Steuern bilanzorientiert, nämlich als Verbindlichkeit für künftig zu zahlende Steuern oder als Vermögensgegenstand basierend auf Steuervorauszahlungen, interpretiert werden[753]. Da im Falle passiver latenter Steuern eine erst künftig fällig werdende Steuerschuld bilanziert wird, müssen bei der Bewertung auch zukünftige Steuersätze berücksichtigt werden; Steuersatzänderungen führen daher immer zu einer Anpassung der latenten Steuern zum jeweiligen Bilanzstichtag[754]. Ziel der Bilanzierung latenter Steuern ist es, neben der Steuerschuld oder -erstattung auch die künftigen Steuereffekte bestimmter Geschäftsvorfälle darzustellen, die sowohl das zu versteuernde Einkommen betreffen als auch das Periodenergebnis vor Steuern, und zwar bereits in der Periode, in der die Geschäftsvorfälle eintreten[755]. Die Durchsetzung der *liability method* zur Erreichung dieser Zielsetzung macht deutlich, daß trotz der eher dynamischen Ausrichtung der US-amerikanischen Rechnungslegung in bestimmten Bereichen, gerade innerhalb der Passiva, immer stärker statische Sichtweisen Einfluß gewonnen haben, denn Sinn der latenten Steuern nach der *liability method* ist eben nicht, wie die Bedeutung des *matching principle* vermuten ließe, die periodenrichtige Abgrenzung des Steueraufwandes, sondern die vollständige Darstellung aller Schulden und Forderungen eines Unternehmens[756].

Obwohl die konsequente Abgrenzung latenter Steuern im Hinblick auf die Entscheidungsrelevanz der Informationen den Vorteil hat, daß Verzerrungen des *financial income* aufgrund steuerlicher Einflüsse weitestgehend ausgeschlossen sind, der Jahresüberschuß somit den Unternehmenserfolg unabhängig von der steuerlichen Leistungsfähigkeit, wie sie der Steuer-

---

752) Vgl. ausführlicher LINDSEY/ RUTLEGDE/ WILSON, S. 24-6 ff.

753) Vgl. FASB, SFAS No. 109, a.a.O., Abs. 75 - 79, vgl. dazu LINDSEY/ RUTLEDGE/ WILSON, a.a.O., S. 24-1, KÜTING/ WEBER, Internationale Bilanzierung, a.a.O., S. 77. Vgl. zur vorher ebenfalls zugelassenen *deferred method* und *net-of-tax method* COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 272, KUPSCH, Rückstellungen, a.a.O., S. 114, BLACK, HOMER A.: Interperiod Allocation of Corporate Income Taxes, hrsg. vom AICPA als Accounting Research Study No. 9, New York 1966, S. 13 und S. 23.

754) Vgl. KUPSCH, ebd., S. 114 f.

755) Vgl. LINDSEY/ RUTLEDGE/ WILSON, a.a.O., S. 24-1; vgl. KIESO/ WEYGAND, a.a.O., S. 995.

756) Anders die *deferred method*, die entsprechend dem *matching principle* der Abgrenzung des Steueraufwandes dient, vgl. dazu COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 272, und BLACK, a.a.O., S. 13; vgl. KUPSCH, Rückstellungen, a.a.O., S. 114; vgl. HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 341.

gesetzgeber festlegt, zeigt, ist die Bilanzierung der latenten Steuern insbesondere entsprechend der *liability method* immer mit der Schwierigkeit der Bewertung verbunden, die wegen der Berücksichtigung von Steuersatzänderungen zum Teil auf Schätzungen beruhen muß[757]. Darüber hinaus sind auch im Falle eines Verlustvortrages aktive latente Steuern zu bilden, weil ein Verlustvortrag nach Ansicht des FASB ebenso zu einer künftigen Steuerentlastung führt wie eine temporäre Differenz zwischen Handels- und Steuerbilanzergebnis[758]. Da jedoch in der Regel nur der Saldo aktiver und passiver Steuerlatenzen ausgewiesen wird, mindert auch eine künftige Steuerentlastung aus einem Verlustvortrag eine Steuerrückstellung; wird in einem solchen Fall als Saldo eine aktive Steuerlatenz ausgewiesen, wird diese ebenfalls als Vermögensgegenstand angesehen, obwohl sie überhaupt erst realisiert wird, wenn in Zukunft ein Gewinn ausgewiesen wird[759]. Desweiteren entstehen Probleme, wenn für Perioden, in denen Steuerrückstellungen aufzulösen sind, Verluste vorauszusehen sind, die dann wiederum zurückgetragen werden müssen, was besonders im Falle der Steueränderung zu Schwierigkeiten bei der Bewertung führt[760]. Insgesamt ist daher die Höhe und Zusammensetzung der latenten Steuern ohne zusätzliche Erläuterungen für den Bilanzleser sicher schwer nachvollziehbar. Dennoch führt die Steuerabgrenzung mit Hilfe latenter Steuern m.E. zu einer - zumindest potentiell - höheren Entscheidungsrelevanz des Periodenergebnisses im Hinblick auf die Interessen der Zielträger an Informationen über den Erfolg des Unternehmens als die Möglichkeit im deutschen Handelsrecht, steuerliche Sonderabschreibungen direkt in Form von außerplanmäßigen Abschreibungen vorzunehmen[761]. Im österreichischen Handelsrecht dagegen dürfen, wie oben bereits dargelegt, steuerliche Abschreibungen nicht direkt vorgenommen werden, sondern werden wie alle unversteuerten Rücklagen gesondert als Bewertungsreserve ausgewiesen[762]. Im Hinblick auf diese Ausweismöglichkeit ist die Steuerabgrenzung mit Hilfe latenter Steuern eher kritisch zu sehen.

---

[757] Vgl. zur Festlegung des geeigneten Steuersatzes LINDSEY/ RUTLEDGE/ WILSON, a.a.O., S. 24-11 f.
[758] Vgl. FASB, SFAS No. 109, a.a.O., Abs. 99.
[759] Vgl. KUPSCH, Rückstellungen, a.a.O., S. 115.
[760] Vgl. KUPSCH, ebd.
[761] Vgl. dazu Kapitel 2, II.2.d) (2).
[762] Vgl. ebd.

III. Vergleich der speziellen US-amerikanischen und der deutschen und österreichischen Rechnungslegungsmethoden

1. Grenzen der Offenlegung stiller Reserven in den USA

Wie bereits angesprochen, spielt die Bildung und Auflösung stiller Reserven in der US-amerikanischen Rechnungslegung offiziell keine Rolle. Diese Aussage ist nun vor dem Hintergrund der obigen Ausführungen zu den Prinzipien und Bilanzierungsverfahren der US-amerikanischen Rechnungslegung und dem Vorwurf der erheblichen Existenz stiller Reserven in deutschen und österreichischen Jahresabschlüssen zu überprüfen. Die Bildung und Auflösung stiller Reserven wird zum einen als nicht vereinbar mit der periodenrichtigen Erfolgsermittlung gemäß dem *accrual principle* angesehen, zum anderen beeinträchtigen stille Reserven die Entscheidungsrelevanz der Jahresabschlußinformationen. Insofern haben stille Reserven in der theoretischen Diskussion um bilanzpolitische Instrumente wahrscheinlich eine geringere Bedeutung als in der deutschsprachigen Literatur, was unter anderem auch darin begründet ist, daß der Gläubigerschutz, mit dem stille Reserven immer wieder gerechtfertigt werden und wurden, in der US-amerikanischen Rechnungslegung als Motivation bestimmter Methoden keine Rolle spielt. Sinnvollerweise muß man zunächst unterscheiden zwischen der *accounting theory* im engeren Sinne, die aus einer eher wissenschaftlichen Motivation Basistheorien und *accounting principles* herzuleiten versucht, und dem Zusammenspiel von Rechnungslegungspraxis und *positive accounting theory*. Grenzen findet die Offenlegung stiller Reserven in der Theorie wie auch im *standard setting* in der Beachtung gewisser Rechnungslegungsgrundsätze. Als wesentliche Grundsätze sind hier *reliability*, *conservatism* und *realization principle* zu nennen, wobei auch dem *going concern* als Begründung der Bewertung zumindest des Anlagevermögens mit *historical costs* Bedeutung zukommt. *Reliability* ist im Sinne von Zuverlässigkeit und Nachprüfbarkeit der Bilanzdaten als Voraussetzung der Entscheidungsrelevanz zu verstehen; in diesem Sinne kann eine konsequente Offenlegung stiller Reserven unter Umständen dazu führen, daß die Informationen für den Bilanzadressaten nicht mehr nachprüfbar und damit nicht entscheidungsrelevant werden. Denkbar wäre dies beim originären Firmenwert oder bei der Bewertung von selbstgeschaffenen Markennamen, um nur zwei Beispiele zu nennen. Auch das Realisationsprinzip sorgt dafür, daß Gewinne, selbst wenn sie vor dem Hintergrund einer exakten Periodenabgrenzung bereits realisiert, weil durch

entsprechende Aufwendungen alimentiert, sind, erst im Zeitpunkt der Leistungserbringung ausgewiesen werden. Auf die Ausnahmen davon wird im nächsten Abschnitt noch zurückzukommen sein. Schließlich begrenzt das Vorsichtsprinzip (*conservatism*) die Offenlegung stiller Reserven durch die Forderung, im Falle der Unsicherheit eher zu niedrige als zu hohe Gewinne auszuweisen, indem Verluste bereits als realisiert gelten, wenn sie wahrscheinlich sind, Gewinne aber erst dann, wenn sie sicher sind. Vor diesem Hintergrund wurde die bilanzielle Behandlung von FuE-Aufwendungen sogar dahingehend geändert, daß sie entgegen dem *matching principle* nicht mehr aktiviert werden dürfen, so daß hier wegen des Umfangs der Forschungstätigkeiten ein großes Potential an möglichen stillen Reserven liegt. Die Auswirkungen des generellen Wertaufholungsgebotes wurden bereits weiter oben erörtert. Auch die oft von anglo-amerikanischer Seite geäußerte Kritik daran, daß das deutsche und österreichische Handelsrecht kein *inflation accounting* vorsieht, trifft eher die Tatsache, daß Art. 33 Abs. 1 lit. b der 4. EG-Richtlinie nicht in nationales Recht umgesetzt wurde, denn auch in den USA findet in der Bilanzierungspraxis kaum eine Inflationsbereinigung statt[763].

Zum anderen läßt sich in der Rechnungslegungspraxis die Tendenz zur Ergebnisglättung beobachten, die wiederum zu Forschungsansätzen in der *positive accounting theory* geführt hat. Eine Ergebnisglättung läßt sich allerdings nicht erreichen, ohne daß Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden so gewählt werden, daß in gewissem Umfang stille Reserven gebildet und in den folgenden Perioden wieder aufgelöst werden[764]. Diese Folgerung wird auch dadurch gestützt, daß die Tendenz der Ergebnisnivellierung auf das Zusammentreffen zweier konkurrierender Zielsetzungen zurückzuführen ist: Einerseits wird zum Zwecke der Reduzierung der ergebnisabhängigen politischen Kosten der Ausweis eines möglichst niedrigen Gewinns angestrebt, andererseits soll in Abhängigkeit von Verschuldungsgrad, Zinsaufwand und Dividendenrestriktionen ein hoher Gewinnausweis eine möglichst hohe Rücklagendotierung sichern. Während letztere hohe offene Rücklagen präferiert, läßt sich erstere Zielsetzung nur durch die Bildung stiller Reserven erreichen. Die Lösung des Zielkonfliktes durch Ergebnis-

---

763) Zumal das FASB in SFAS No. 89 lediglich anregt (encourage), die Unternehmen aber nicht auffordert (require), Informationen über Einflüsse von Preisänderungen bereitzustellen, vgl. FASB, SFAS No. 89 „Financial Reporting and Changing Prices", in FASB, Original Pro-nouncements, Bd. I, a.a.O., S. 918 - 960, Abs. 3. Ursprünglich wollte das FASB wohl von der Möglichkeit des *inflation accounting* ganz absehen, gab aber der SEC, die darauf bestand, nach, vgl. MORAN/ PREVITS, a.a.O., S. 78.

764) Vgl. zu Gründen und Rechtfertigung der Ergebnisglättung BELKAOUI, Accounting Theory, a.a.O., S. 39 f. und 156 f., DERS.: Inquiry and Accounting, Alternate Methods and Research and Research Perspectives, New York u.a. 1987, S. 324 f. Vgl. zu *holding gains and losses* BELKAOUI, Accounting Theory, a.a.O., S. 278 ff.

glättung muß also notwendigerweise einen Kompromiß zwischen offenen und stillen Rücklagen bilden, um das notwendige Potential an Rücklagen im Unternehmen zu halten.

2. Divergenzen und Harmonisierungsbedarf

Vergleicht man die deutsche und österreichische mit der US-amerikanischen Rechnungslegung in Hinblick auf die stillen Reserven, so läßt sich feststellen, daß die Unterschiede nicht so sehr in der Behandlung einzelner Bilanzierungsmethoden in diesem Bereich liegen, obwohl es hier eindeutig Differenzen gibt, sondern vielmehr in der Ausrichtung und Interpretation des Jahresabschlusses und der unterschiedlichen Wertigkeit bestimmter grundlegender Prinzipien.

Bei der Behandlung einzelner bilanzieller Sachverhalte liegen die Unterschiede zum einen im Bereich der selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens: Während im deutschen und österreichischen Handelsrecht ein generelles Verbot besteht, sieht die US-amerikanische Rechnungslegung ein Wahlrecht bei selbsterstellten Patenten, Urheberrechten und Marken, die zur Nutzung im eigenen Unternehmen gedacht sind, vor. Software dagegen, die ausschließlich zum internen Gebrauch erstellt wurde, darf wohl nicht aktiviert werden, weil die Herstellungskosten als Entwicklungskosten gelten, wobei eine explizite Regelung fehlt. Allerdings sollte bei absatzbestimmter Software die im Unternehmen verbleibende Standardsoftware bilanziert werden. Für FuE-Aufwendungen gilt im US-amerikanischen Jahresabschluß ein generelles Aktivierungsverbot, während das deutsche und österreichische Handelsrecht im Rahmen der Ermittlung der Herstellungskosten von fertigen und unfertigen Erzeugnissen einen gewissen Spielraum eröffnet, indem für Teile der Entwicklungsaufwendungen ein Wahlrecht besteht. Die Bilanzierung von Ingangsetzungsaufwendungen ist ebenso wie im Handelsrecht erlaubt, aber nicht verpflichtend vorgeschrieben. Der Unterschied liegt hierbei einmal im Umfang, denn in den USA zählen zu den aktivierungsfähigen Aufwendungen auch die Kosten für die Eigenkapitalbeschaffung, deren Aktivierung in Deutschland und Österreich nicht zulässig ist. Zum anderen wird die Aktivierung von Ingangsetzungsaufwendungen in der US-amerikanischen Rechnungslegung folgerichtig mit dem *matching principle* begründet, weshalb sie von Verlusten auch durch den Zusammenhang mit später aus ihnen resultierenden Erträgen abgegrenzt werden. Im Gegensatz dazu werden Ingangsetzungaufwendungen in der deutschen und österreichischen Rechnungslegung als Bilanzierungshilfe behandelt, die aus der statischen Sicht der geltenden Bilanzauffassung ei-

gentlich nicht zu rechtfertigen sind und daher eine Ausnahmeregelung darstellen. Interessanterweise besteht in den USA steuerlich eine Aktivierungspflicht, in Deutschland dagegen ein Aktivierungsverbot, in Österreich wegen der uneingeschränkten Maßgeblichkeit ein Aktivierungswahlrecht.

Ein deutlicher Unterschied zeigt sich bei den Rückstellungen: Es existieren im US-amerikanischen Jahresabschluß keine Aufwandsrückstellungen, da grundsätzlich eine Verbindlichkeit gegenüber Dritten vorliegen muß. Entgegen diesem generellen Verbot, Innenverpflichtungen zu bilanzieren, kennt das deutsche Handelsrecht teilweise eine Passivierungspflicht für unterlassene Instandhaltungsaufwendungen, die in den ersten drei Monaten des neuen Geschäftsjahres nachgeholt werden, teilweise ein Wahlrecht, wenn die Instandhaltung nach Ablauf der ersten drei Monate erfolgt; letzteres gilt auch für Großreparaturaufwendungen. Vor dem Hintergrund der Kritik an der Fülle von Wahlrechten im deutschen Jahresabschluß erscheint ein generelles Passivierungsverbot für Aufwandsrückstellungen einerseits konsequent, andererseits fällt auf, daß, während die Aufwandsrückstellungen im handelsrechtlichen Jahresabschluß eher dynamisch begründbar sind, weil sie bestimmte Aufwendungen sachlich abgrenzen sollen, die Erklärung und Eingrenzung der Passiva in der US-amerikanischen Rechnungslegung von einer mehr statischen Sichtweise bestimmt sind. In diesem Zusammenhang ist besonders die von der deutschen abweichende österreichische Regelung interessant, nach der für Instandhaltungsaufwendungen zumindest in bestimmten Fällen in eine Passivierungspflicht angenommen wird, um damit eine periodenrichtige Zuordnung von Aufwendungen und Erträgen zu gewährleisten[765].

Eine weitere ganz wesentliche Divergenz besteht in Bezug auf die Darstellung von langfristigen Fertigungsaufträgen, die in der US-amerikanischen Rechnungslegung üblicherweise nach der *percentage-of-completion method* bilanziert werden. Im periodenanteiligen Gewinnausweis bei mehrperiodigen Projekten kommt am deutlichsten die überragende Bedeutung der Abgrenzungsprinzipien zum Ausdruck. Demgegenüber zeigt das Verbot der *percentage-of-completion method* im deutschen und österreichischen Jahresabschluß, daß hier das Vor-

[765] Die von der deutschen abweichende österreichische Rechtslage bezüglich der Instandhaltungsaufwendungen wurde in Kapitel 2, II.1.b) (2) dargestellt.

sichtsprinzip, und dieses begründet mit dem Gläubigerschutz, die periodenrichtige Abgrenzung von Erträgen und Aufwendungen dominiert[766].

Schließlich bleiben als weiterer, wichtiger Faktor die Maßgeblichkeit und vor allem die umgekehrte Maßgeblichkeit zu erwähnen und deren Auswirkungen in Bezug auf stille Reserven in der Handelsbilanz. Denn die Maßgeblichkeit führt - zumindest in ihrer Ausprägung im deutschen Handelsrecht[767] - nicht nur dazu, daß aus subventionellen, also sachfremden Gründen ein zu niedriges Periodenergebnis ausgewiesen wird, sondern bietet darüber hinaus weitere Wahlrechte, die auch mehr Manipulationsmöglichkeiten mit sich bringen. Tatsächlich beinhalten die Rechnungslegungsmethoden in den USA an sich schon weniger Wahlrechte, zudem besteht auch mangels umgekehrter Maßgeblichkeit nicht die Möglichkeit, sich steuerrechtliche Abwertungswahlrechte zum Zwecke der Minderung des Periodenergebnisses zunutze zu machen. Allerdings bleibt festzustellen, daß die US-amerikanische Rechnungslegung nicht unbedingt immer zugunsten einer Bilanzierungspflicht auf bestimmte Wahlrechte verzichtet, sondern eher zu Bilanzierungsverboten tendiert, wie z.B. für FuE-Aufwendungen, und diese Bilanzierungsverbote zum Teil wegen der Unsicherheit der künftigen Erträge mit dem Vorsichtsprinzip rechtfertigt.

Die Frage, die sich anschließend an den Vergleich der Behandlung stiller Reserven in der deutschen und österreichischen sowie der US-amerikanischen Rechnungslegung und deren theoretischen Hintergründen stellt, ist die, ob es möglich ist, durch Harmonisierung der beiden Systeme zu einer Standardisierung zu gelangen[768]. Dabei kommt es darauf an, welche Anforderungen man an eine eventuelle Harmonisierung stellen sollte; eine Verschmelzung der anglo-amerikanischen mit der kontinental-europäischen Rechnungslegung zu einem homogenen, in sich schlüssigen neuen System dürfte mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden sein, es sei denn, es könnte eine sinnvolle Kombination der einzelnen Rechnungslegungsmethoden beider Rechnungslegungssysteme gefunden werden, *ohne* daß sich daraus wiederum eine

---

766) Die Differenzen zwischen dem Niederstwertprinzip im deutschen und österreichischen Bilanzrecht und der Ab- und Aufwertungssystematik in der US-amerikanischen Rechnungslegung wurden bereits in Kapitel 3, II.2.b) (3) dargelegt und in Hinblick auf die stillen Reserven beurteilt.

767) Gemeint ist vor allem das Wahlrecht nach § 281 dHGB zwischen direkter und indirekter Abschreibung, das im österreichischen Handelsrecht nicht besteht, vgl. Kapitel 2, II.2.d) (2).

768) Mit *Standardisierung* ist hier gemeint, daß, unabhängig auf welcher Grundlage, international einheitliche Rechnungslegungsstandards geschaffen werden, *Harmonisierung* dagegen meint, daß diese einheitlichen Standards aus einer Symbiose anglo-amerikanischer und kontinental-europäischer Rechnungslegungsmethoden hervorgehen sollen. Vgl. sehr ausführlich zur Definition von Harmonisierung und Standardisierung in der Literatur KRISEMENT, VERA MARCELLE: Ansätze zur Messung des Harmonisierungs- und Standardisie-

Fülle von Wahlrechten ergäbe. Das erforderte allerdings eine hohe Konsensbereitschaft, die bisher auf beiden Seiten leider nicht zu erkennen ist. Eine Standardisierung ohne Harmonisierung bedeutet jedoch wohl eine Anpassung des einen Systems an das andere, was aufgrund der Bedeutung des amerikanischen Kapitalmarktes zu einer Anpassung der deutschen und österreichischen oder der gesamten kontinental-europäischen an die US-amerikanische Rechnungslegung führen wird.

---

rungsgrades der externen Rechnungslegung, Frankfurt a. M. 1994, S. 33 ff. und 42 ff. Vgl. zur Differenzierung von Standardisierung und Harmonisierung auch WAGENHOFER, IAS, a.a.O., S. 42.

Kapitel 4: Die Frage der Harmonisierung oder Standardisierung

I. Die International Accounting Standards (IAS)

1. Die IAS als alternatives, geschlossenes Normensystem

Das IASC ist eine international agierende Institution, die ursprünglich mit ihren Accounting Standards kein konkurrierendes Normensystem zu den US-amerikanischen Standards schaffen wollte - oder sollte -, sondern vielmehr das Ziel verfolgte, einerseits die Arbeit des Berufsstandes der Wirtschaftsprüfer auf internationaler Ebene effektiver zu gestalten und andererseits ein Gegengewicht zu den EG-Bilanzrichtlinien zu bilden[769]. Die Notwendigkeit dazu resultiert vor allem daraus, daß die SEC kontinental-europäische Jahresabschlüsse nicht als gleichwertig mit US-amerikanischen Abschlüssen akzeptiert, was nach wie vor die Börsenzulassung kontinental-europäischer Unternehmen in den USA erschwert[770]. Die IAS sind als geschlossenes Normensystem gedacht, mit dem die IASC das Ziel verfolgt, weltweit und vor allem von der SEC akzeptierte Rechnungslegungsstandards zu entwickeln[771]. IAS 7 „Cash Flow Statements" ist 1993 als erster und bisher einziger Standard von der SEC auf Empfehlung der IOSCO[772] anerkannt worden, aber ob die SEC die IAS insgesamt jemals als den US-amerikanischen Rechnungslegungsstandards gleichwertig anerkennen wird, ist noch nicht abzusehen[773].

a) Entstehung, Organisation und Ziele des IASC

Durch die erste gesellschaftsrechtliche EWG-Richtlinie von 1968, die als Beginn der europäischen Harmonisierung der Rechnungslegungsvorschriften gesehen werden kann, wurde eine

---

769) Vgl. KÜTING, KARLHEINZ/ HAYN, SVEN: Unterschiede zwischen den Rechnungslegungsvorschriften von IASC und SEC/ FASB vor dem Hintergrund einer internationalisierten Rechnungslegung in Deutschland (Teil II), DStR 1995, S. 1642 - 1647, hier S. 1642.

770) Vgl. KÜTING, KARLHEINZ/ HAYN, SVEN: Internationale Rechnungslegung im Spiegel der Börseneinführungsmodalitäten unterschiedlicher Kapitalmärkte, IStR 1992, S. 38 - 43, hier S. 41; vgl. DIES.: Unterschiede zwischen den Rechnungslegungsvorschriften von IASC und SEC/ FASB vor dem Hintergrund einer internationalisierten Rechnungslegung in Deutschland (Teil I), DStR 1995, S. 1601 - 1604, hier S. 1604.

771) Vgl. KLEEKÄMPER, HEINZ: Aktuelle Entwicklungen beim IASC, BFuP 1995, S. 414 - 431, hier S. 414.

772) „International Organization of Securities Commissions" - Zusammenschluß der Börsen-Aufsichtsbehörden; auf die IOSCO ist an späterer Stelle noch näher einzugehen.

weltweite Harmonisierungsdiskussion ausgelöst, die entscheidend zur Gründung des IASC beitrug[774]. Das IASC wurde am 29. Juni 1973 auf Initiative der britischen Berufsorganisation der Wirtschaftsprüfer als Zusammenschluß der Wirtschaftsprüferorganisationen aus 9 Ländern gegründet: Dazu gehörten Australien, Frankreich, Deutschland, Japan, Kanada, Niederlande, Mexiko, Großbritannien und die USA[775]. Im selben Jahr trat Großbritannien auch der Europäischen Gemeinschaft bei, konnte aber keine grundsätzliche Änderung der stark von deutscher Rechnungslegungstradition geprägten 4. EG-Richtlinie mehr erwirken - abgesehen von einigen zusätzlichen Wahlrechten und dem *true and fair view*[776]. In der Unzufriedenheit über diese Entwicklung ist wohl zumindest teilweise die Motivation für die Initiative Englands zu vermuten[777]. Mit der Gründung des IASC wurde vor allem von Großbritannien und den USA das Ziel verfolgt, dem Vordringen des von ihnen „als zu starr empfundenen kodifizierten Rechts kontinental-europäischer Prägung"[778] entgegenzuwirken.

Derzeit hat das IASC 114 Mitglieder aus 86 Ländern[779]. Das IASC besteht aus einem geschäftsführenden *Board*, dem zur Zeit Delegierte von Mitgliedsorganisationen aus 13 Ländern angehören, wobei maximal 17 zulässig sind. Außerdem gehört dem *Board* eine Reihe von Finanzanalytikern an - Delegierte des *International Coordinating Committee of Financial Analysts Associations* - sowie ein Vertreter der EU- Kommission, der allerdings lediglich Beobachterstatus besitzt[780]. Der Board hält zweimal jährlich gemeinsame Sitzungen zur Beratung der anstehenden Themen mit der *Consultive Group* ab, der aus Vertretern von 16 internationalen Organisationen besteht, die ein Interesse an der Erstellung und Analyse von Jahresabschlüssen haben; besonders zu nennen sind die *United Nations* bzw. das *United Nations Centre on Transnational Corporations* (UNCTC), die *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) - beide wiederum nur als Beobachter - , die Weltbank, die IOSCO und der FASB[781]. Die Vorbereitung neuer Themen oder der Überarbeitung bereits bestehender

---

773) Vgl. KÜTING, KARLHEINZ: Meinungen zum Thema: IASC-Standards - ein Weg zur Harmonisierung der Rechnungslegung in Europa (Meinungsspiegel), BFuP 1995, S. 432 - 446, hier S. 436.

774) Vgl. BIENER, HERBERT: Die Rechnunglegungsempfehlungen des IASC und deren Auswirkungen auf die Rechnungslegung in Deutschland, BFuP 1993, S. 345 - 391, hier S. 345.

775) Vgl. KLEEKÄMPER, Aktivitäten, S. 102; vgl. BOLIN, MANFRED: Das International Accounting Standards Committee, WPg 1990, S. 482 - 486, hier S. 482.

776) Vgl. KLEEKÄMPER, ebd., 103.

777) Vgl. KLEEKÄMPER, IASC, S. 210.

778) KLEEKÄMPER, Aktivitäten, a.a.O., S.103.

779) Vgl. KLEEKÄMPER, Aktuelle, a.a.O., S. 417.

780) Vgl. KLEEKÄMPER, IASC, a.a.O., S. 211; vgl. KLEEKÄMPER, Aktivitäten, a.a.O., S. 105; vgl. zur Organisation sehr ausführlich BOLIN, a.a.O., S. 482/ 483.

781) Vgl. KLEEKÄMPER, IASC, a.a.O., S. 211, und BOLIN mit weiteren Institutionen, a.a.O., S. 483.

Standards liegt bei *Steering Committees*, die der Board zu diesem Zweck einsetzt und deren Mitgliederzahl nicht verbindlich festgelegt ist[782].

Ähnlich dem FASB hat auch das IASC einen konzeptionellen Rahmen für die Entwicklung von Accounting Standards entwickelt, das „Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements"[783]; allerdings wurde dieses *Framework* erst 1989, als bereits 31 Standards veröffentlicht waren, verabschiedet, nachdem nämlich das FASB sein *Conceptual Framework* verlautbart hatte[784]. Während die vor dem *Framework* entstandenen Standards den Divergenzen des angelsächsischen und des kontinental-europäischen Systems Rechnung trugen und daher von zahlreichen Wahlrechten geprägt waren, schließt sich das *Framework* der US-amerikanischen Tradition an[785]. Das *Framework* des IASC dient ebenso wie das *Conceptual Framework* des FASB als theoretische, konzeptionelle Grundlage zur Ableitung von *Accounting Standards*; demzufolge werden im *Framework* Basisgrundsätze formuliert, wobei ihm allerdings ausdrücklich nicht der Verpflichtungsgrad eines Standards zukommt[786].

Als Bestandteile des Jahresabschlusses fordert das IASC verbindlich Bilanz, GuV, Kapitalflußrechnung, Anhang und weitere Rechnungen - wie eine Segmentrechnung - und erläuternde Angaben[787]. Der Jahresabschluß soll nach Ansicht des IASC Informationen über die Finanzlage und den Erfolg des Unternehmens in der Form bereitstellen, daß die Daten Rückschlüsse auf künftige Entwicklungen erlauben, gleichzeitig aber auch Rechenschaft über die vergangene Geschäftsperiode ablegen. Als Adressat dieser Informationen wird vom IASC, das damit anglo-amerikanischer Tradition folgt, in erster Linie der Investor gesehen, dem mit dem Jahresabschluß entscheidungsrelevante Daten zur Verfügung gestellt werden sollen[788]. Die mangelnde Entscheidungsrelevanz aufgrund eingeschränkter Vergleichbarkeit der Jahresabschlußinformationen dient der SEC letztlich als ausschlaggebendes Argument, Jahresabschlüsse, die nicht nach GAAP aufgestellt sind, nicht anzuerkennen, weil sie nach Ansicht der

---

782) Vgl. BOLIN, a.a.O., S. 483, vgl. zum neuesten Stand KLEEKÄMPER, Aktuelle, a.a.O., S. 420.

783) Vgl. IASC: Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements, in International Accounting Standards 1995, the full text of all IAS extant at 1 January, 1995 and current Exposure Drafts, London 1995 (IAS 1995), S. 35 - 71.

784) Vgl. KLEEKÄMPER, IASC, a.a.O., S. 212.

785) Das IASC Framework verwendet nahezu gleiche Begriffe, geht aber nicht so sehr in die Tiefe. Es umfaßt nur 30 Seiten, das Framework des FASB dagegen 160, vgl. KLEEKÄMPER, IASC, a.a.O., S. 211/212.

786) Vgl. IASC, Framework, a.a.O., Abs. 2; vgl. dazu HAYN, SVEN: Die International Accounting Standards (Teil I) - Ihre grundlegende Bedeutung für die internationale Harmonisierung der Rechnungslegung sowie eine Darstellung wesentlicher Unterschiede zu den einzelgesellschaftlichen Normen des HGB - , WPg 1994, S. 713 - 721, hier S. 718; vgl. zur Struktur des Framework KLEEKÄMPER, IASC, a.a.O., S. 212.

787) Vgl. HAYN, ebd., S. 718.

788) Vgl. KLEEKÄMPER, IASC, a.a.O., S. 213.

SEC dem Investor keine mit amerikanischen Abschlüssen vergleichbaren und deshalb nicht entscheidungsrelevante Informationen liefern[789]. Daher hat das IASC die Aufgabe, durch die internationale Harmonisierung oder besser Standardisierung der Rechnungslegung die Voraussetzung für vergleichbare Jahresabschlüsse zu schaffen[790].

b) Harmonisierung oder Standardisierung durch die IAS

(1) Durchsetzbarkeit der IAS

Bezüglich der Beurteilung der IAS hinsichtlich ihrer Eignung als internationale Rechnungslegungstandards stellt sich die Frage, inwieweit die IAS überhaupt weltweit durchsetzbar sind. Denn es hat sich erwiesen, daß sie allein über die Standesorganisationen der Prüfer nicht durchgesetzt werden können[791]. Da sie keinen Gesetzescharakter haben, bedürfen sie vielmehr der Anerkennung durch nationale, normgebende Institutionen, wie in Deutschland und Österreich den Gesetzgeber und in den USA den FASB und die SEC. Auch die Zusammenarbeit mit Rechnungslegungsgremien supranationaler Organisationen wie der OECD und der Vereinten Nationen konnte bisher die internationale Implementierung der Standards nicht forcieren, da diese aufgrund ihres Mandats lediglich Empfehlungen aussprechen dürfen, die aber nicht notwendigerweise zu einer Anerkennung durch die oben genannten normgebenden Institutionen führen müssen[792]. Die Bedeutung der OECD und der UN für den Harmonisierungsprozeß ist daher sehr begrenzt, zumal das Interesse gerade der UN auch im Rahmen der Rechnungslegungsfragen eher auf die Auswirkungen von international agierenden Unternehmen auf die Weltwirtschaft und die Wirtschaft einzelner Staaten gerichtet ist[793]. In Deutschland wird auf nationaler Ebene beispielsweise empfohlen, einen Ersatz von HGB-Vorschriften durch IAS abzulehnen, da sie teilweise grundlegenden Bilanzierungsgrundsätzen widersprächen, was bisher aufgrund der eher angelsächsischen Prägung der IAS die Zustimmung des

---

789) Vgl. KLEEKÄMPER, ebd, S. 213.

790) Vgl. KLEEPÄMPER, Aktivitäten, a.a.O., S. 101.

791) Vgl. PROBST, HERBERT: Mehr angloamerikanische Rechnungslegung in der EG durch geänderte Verfahren?, BFuP 1992, S. 426 - 439, hier S. 428; vgl. auch WAGENHOFER, IAS, a.a.O., S. 6.

792) Vgl. PROBST, ebd.

793) Vgl. ausführlicher zur Rolle von OECD und UN PELLENS, BERNHARD: Internationale Rechnungslegung, unter Mitarbeit von Andreas Bonse, Uwe Fülbier und Silke Sürken, Stuttgart 1997, und HAVERMANN, HANS: Internationale Entwicklungen in der Rechnungslegung, FS Moxter, a.a.O., S. 655 - 677, hier S. 672 ff.

Gesetzgebers gefunden hat[794] [795]. Zwar hat das Bundesjustizministerium nach längerer Planung einen Gesetzesentwurf, das sogenannte Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz, vorgelegt, der als Ergänzung zu § 292 dHGB vorgesehen ist. Demnach soll auch ein nach ausländischen, vornehmlich nach GAAP, oder nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften aufgestellter Konzernabschluß als befreiender Konzernabschluß gelten[796]; bisher ist dieser Gesetzesentwurf allerdings noch nicht gebilligt worden und wird auch eher kritisch gesehen, so daß eine Anpassung der handelsrechtlichen Vorschriften an IAS nicht zur Diskussion steht[797]. Ebenso unnachgiebig zeigt sich die SEC hinsichtlich der Akzeptanz von Jahresabschlüssen, die nach IAS aufgestellt werden, solange die Standards nicht dieselbe Glaubwürdigkeit und Integrität besitzen wie US-amerikanische Standards[798]. Das bedeutet konkret, daß die SEC letztlich nur IAS als gleichwertig mit GAAP anerkennt, wenn diese soweit geändert werden, daß sie weitgehend mit den entsprechenden US-amerikanischen Standards übereinstimmen, auch wenn dies nicht *explizit* von der SEC gefordert wird[799]. Zu bedenken ist, daß eine Harmonisierung nicht um ihrer selbst willen angestrebt werden soll, sondern um vor dem Hintergrund der Öffnung und Globalisierung der Märkte eine Standardisierung zu erreichen, wenn dies dem Interesse der Investoren an Informationen dient, die geeignet sind, aktuelle oder potentielle Investitionsentscheidungen auf einem globalen Kapitalmarkt zu stützen. Das Durchsetzbarkeitskriterium von Standards ist aber faktisch nicht das Interesse der Anleger, da diese nicht direkt über die Eignung von Standards bezüglich ihrer Entscheidungsrelevanz entscheiden, sondern das Durchsetzbarkeitskriterium ist die Börsenzulassung der Unternehmen, die nach diesen Standards bilanzieren, am weltweit wichtigsten Kapitalmarkt, dem amerikani-

---

[794] Vgl. beispielsweise die GESELLSCHAFT FÜR FINANZWIRTSCHAFT IN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG (GEFIU): Möglichkeiten und Grenzen der Anpassung deutscher Konzernabschlüsse an die Rechnungslegungsgrundsätze des International Accounting Standards Committee (IASC) (Teil I), Stellungnahme des Arbeitskreises „Rechnungslegung der EG-Kommission" der GEFIU, DB 1995, S. 1137 - 1143, hier S. 1138.

[795] Hinzu kommt, daß in Deutschland und Österreich am Prozeß der Findung und Auslegung von Rechnungslegungsverfahren im Gegensatz zu den USA in nur sehr geringem Maße Rechnungslegungsexperten beteiligt sind und somit das Bilanzrecht in weiten Teilen eher durch (steuer-)politische als ökonomische Gesichtspunkte geprägt ist, vgl. BIENER, Rechnungslegungsempfehlungen, a.a.O., S. 351.

[796] Vgl. SCHMIDT, PETER-JÜRGEN: Aus der Arbeit des IDW, WPg 1996, S. 825 - 830, hier S. 827; vgl. dazu auch schon o.V.: Neue Regelungen für Konzernabschlüsse, FAZ vom 16. 06. 95, S. 17; vgl. o.V.: Die traditionelle Wirtschaftsprüfung reicht nicht aus, FAZ vom 11. 07. 95, S. 16.

[797] Der Hintergrund dieses Gesetzesentwurfes ist hauptsächlich die Privatisierung der Telekom, der im Hinblick auf den gewaltigen Kapitalbedarf des Unternehmens der Zugang zum amerikanischen Kapitalmarkt ermöglicht werden soll, vgl. GRUND Matthias: Internationale Entwicklung und Bilanzrecht - Reform oder Resignation?, DB 1996. S. 1293 - 1296, hier S. 1293 und ablehnend S. 1296.

[798] Vgl. LEVITT, ARTHUR: US SEC makes no promises, Journal of Accountancy, February 1997, S. 67.

[799] Vgl. zu den Anforderungen an IAS LEVITT, ebd.

schen Kapitalmarkt[800]. Solange die SEC also Jahresabschlüsse, die IAS entsprechend aufgestellt werden, nicht als den amerikanischen Abschlüssen gleichwertig anerkennt, sind IAS als weltweite Rechnungslegungsnormen wahrscheinlich nicht durchsetzbar.

(2) Das Comparability/Improvement Projekt und die Einflußnahme von FASB und SEC

Eine der wichtigsten Aufgaben des IASC ist es daher, die internationale Anerkennung und Durchsetzbarkeit der IAS zu fördern. Vor diesem Hintergrund stellt das sogenannte *Comparability/Improvement Project* einen Einschnitt in der Arbeit des IASC dar, indem das IASC begann, der jahrelangen Forderung nach einer Einschränkung der Wahlrechte nachzukommen[801]. Dem Vorhaben lag der Gedanke zugrunde, alle Bilanzierungs- oder Bewertungswahlrechte mit dem Ziel einer weitgehend einheitlichen Regelung zu reduzieren und die Publizitätsvorschriften zum Schutze der Anleger den Empfehlungen des FASB anzupassen[802]. Dies kam der Auffassung der SEC sehr entgegen, da die Fülle an Wahlrechten eher europäischen Harmonisierungsbestrebungen als der amerikanischen Rechnungslegungssystematik entsprach, so daß sie das *Comparability/Improvement Project* von Anfang an unterstützte[803]. Einen entscheidenden Faktor auf dem Wege der Anerkennung stellt die IOSCO dar, die mit dem IASC auf internationaler Ebene eine enge Zusammenarbeit nach dem Vorbild der Kooperation von SEC und FASB auf dem Gebiet der US-amerikanischen Rechnungslegung anstrebt[804]. Die IOSCO ist ein weltweiter Zusammenschluß der Börsenaufsichtsbehörden, der wiederum auch die SEC angehört. 1987 vereinbarten IOSCO und IASC, daß die IOSCO ihren Mitgliedern die Anerkennung der IAS als den nationalen Rechnungslegungsvorschriften gleichwertige Börsenzulassungsvoraussetzung empfehlen solle unter der Maßgabe, daß in den IAS die Wahlrechte eingeschränkt und die Publizitätsanforderungen geändert würden[805]. Mit dieser Vereinbarung begann das *Comparability/Improvement Project*, das 1993, zumindest aus Sicht

---

800) Vgl. HAYN, a.a.O., S. 716.

801) Das Projekt wurde 1987 unter dem Namen Comparability Project begonnen und 1990 als Improvement Project fortgeführt, vgl. HAYN, a.a.O., S. 716.

802) Vgl. BIENER, HERBERT: Bedeutung und Chancen der IASC-Vorschriften als internationale Rechnungslegungsnorm, in Dörner/ Wollmert (Hrsg.), a.a.O., S. 9 - 25, hier S. 15.

803) Vgl. PROBST, a.a.O., S. 429; vgl. HAYN, a.a.O., S. 716.

804) Vgl. BIENER, Bedeutung, a.a.O, S. 15.

805) Vgl. BIENER, ebd, S. 16.

des IASC, abgeschlossen wurde, nachdem das IASC insgesamt 10 Statements änderte und 29 Wahlrechte gestrichen hatte[806].

Die IOSCO beschloß 1993 nach dem Abschluß des *Comparability/Improvement Project*, ihren Mitgliedern die Anerkennung des IAS 7 in der 1992 revidierten Fassung, „Cash Flow Statement", zu empfehlen; damit hatte die IOSCO erstmals ein IAS offiziell unterstützt[807]. Die SEC ist dieser Empfehlung gefolgt und hat ihre Börsenzulassungsbestimmungen dahingehend geändert, daß ein Cash Flow Statement, das nach IAS 7 aufgestellt wurde, einem nach SFAS No. 95 erstellten *ohne* Überleitungsrechnungen als gleichwertig anerkannt wird[808]. Damit bekam das IAS 7 als erster internationaler Rechnungslegungsstandard verpflichtenden Charakter, was für das IASC zwar einen wichtigen Schritt auf dem Wege einer internationalen Akzeptanz seiner Standards bedeutete[809], andererseits eher einer weltweiten Anpassung der Rechnungslegung an US-amerikanische Standards als einer Harmonisierung diente. In diesem Sinne ist die Arbeit des IASC seit 1994 durch intensive Bemühungen gekennzeichnet, durch Empfehlung der IOSCO die konkrete Anerkennung weiterer Standards durch die SEC zu erreichen[810]. Eine solche Empfehlung von der IOSCO, die ihrerseits durch den starken Einfluß der SEC nicht unabhängig agiert, setzt allerdings eine immer stärkere Angleichung der IAS an die GAAP voraus[811]. Das jüngste Beispiel für diese Entwicklung ist die Revision von IAS 12 „Accounting for Taxes on Income", das bisher ein Wahlrecht zwischen der *deferral method* und der *liability method* einräumte, nach der Überarbeitung aber ebenso wie SFAS No. 109 die *liability method* verbindlich vorschreibt; insgesamt ist IAS 12 weitgehend SFAS No. 109

---

806) Vgl. BIENER, ebd, S.17.

807) Vgl. HAYN, a.a.O., S. 717. Auf Beschluß der WP 1 - Working Group on Multinational Offerings and Disclosure, Working Party No. 1 -, die vom Technical Committee, das wiederum von der IOSCO im selben Jahre gegründet wurde, 1987 eingerichtet wurde, sind anschließend an die Empfehlung des IAS 7 keine Einzelempfehlungen mehr ausgesprochen worden, statt dessen übergab die WP 1 dem IASC eine Liste mit sogenannten „Core Standards" zum Zwecke der Prüfung und entsprechenden Ergänzung der IAS, vgl. BIENER, Bedeutung, a.a.O., S. 16 und S. 19.

808) Vgl. HAYN, ebd., S. 717; vgl. BIENER, ebd., S. 18; vgl. auch KÜTING/ HAYN, Unterschiede (Teil I), a.a.O., S. 1603.

809) Vgl. HAYN, a.a.O., S. 717; vgl. auch BIENER, Rechnungslegungsempfehlungen, a.a.O., S. 353. Die SEC erkennt aufgrund einer Erleichterungsregel für ausländische Unternehmen seit Dezember 1994 zwei weitere Standards ohne Überleitungsrechnung an, nämlich IAS 21 „The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates" und IAS 22 „Business Combinations", die allerdings nur in bestimmten Teilen mit den entsprechenden US-amerikanischen Standards übereinstimmen, vgl. dazu KÜTING/ HAYN, Unterschiede (Teil I), a.a.O., S. 1604, und DIES., Unterschiede (Teil II), a.a.O., S. 1646.

810) Vgl. PELLENS, BERNHARD/ FÜLBIER, UWE/ ACKERMANN, ULRICH: International Accounting Standards Committee: Deutscher Einfluß auf Arbeit und Regelungen, DB 1996, S. 285 - 291, hier S. 286.

811) Vgl. PELLENS/ FÜLBIER/ ACKERMANN, ebd.

angepaßt worden[812]. Fraglich ist daher, ob sich die Arbeit des IASC auf Dauer nicht erübrigen wird, wenn sich seine Aufgabe, die weltweite Harmonisierung der Rechnungslegung zu fördern, darauf beschränkt, seine eigenen Standards soweit den entsprechenden US-amerikanischen Vorschriften anzupassen, daß die SEC bereit ist, diese als gleichwertig anzuerkennen[813] [814].

2. Basisgrundsätze der IAS im Vergleich mit den Grundsätzen des *Conceptual Framework* und den GoB

Obwohl das IASC mit dem *Framework* eine konzeptionelle Grundlage für seine eigene Arbeit sowie für alle, die sich im internationalen Bereich mit Fragen der externen Rechnungslegung befassen, schaffen wollte, ist das *Framework* selbst kein IAS und hat daher auch keinen verpflichtenden, sondern lediglich empfehlenden Charakter[815]. Anders als dem *Conceptual Framework* des FASB kommt dem *Framework* des IASC nicht einmal die Bedeutung eines *overriding principle* zu; bei etwaigen Konflikten zwischen den Grundsätzen des *Framework* und einzelnen Standards muß sogar der jeweilige Basisgrundsatz hinter dem einzelnen IAS zurücktreten[816]. Insofern ist der Stellenwert des *Frameworks* eher mit dem der GoB in der deutschen und österreichischen Rechnungslegung zu vergleichen, da dort im Zweifelsfalle ebenfalls Einzelvorschriften nicht zugunsten eines - scheinbar - übergeordneten Grundsatzes durchbrochen werden dürfen, wohingegen in der US-amerikanischen Rechnungslegung den Basisgrundsätzen und insbesondere den Abgrenzungsgrundsätzen in der Regel ein höherer Stellenwert eingeräumt wird als den einzelnen Standards, so daß im Konfliktfalle das tatsäch-

---

[812] Vgl. o. V.: IASC Amends Standard on Income Taxes and Issues ED on Employee Benefits, Journal of Accountancy, January 1997, S. 20. Da IAS 12 nach der Revision SFAS No. 109 inhaltlich sehr ähnlich ist, erübrigt sich eine Erörterung der Behandlung latenter Steuern nach IAS, vgl. dazu die obigen Ausführungen zu SFAS No. 109, Kapitel 3, II.3. Vgl. zur Neufassung von IAS 12 auch FÖRSCHLE, GERHART/ KRONER, MATTHIAS: International Accounting Standards: Offene Fragen zur künftigen Steuerabgrenzung, DB 1996, S. 1633 - 1639, hier besonders S. 1633, und GRÖNER, SUSANNE/ MARTEN, KAI-UWE/ SCHMID, SONJA: Latente Steuern im internationalen Vergleich, Analyse der Bilanzierungsvorschriften in der BRD, Großbritannien, den USA und nach IAS 12 (revised), WPg 1997, S. 479 - 488, hier S. 487 f.

[813] Vgl. zu den Problemen der amerikanischen Dominanz der IAS und den Auswirkungen für kontinentaleuropäische Unternehmen BIENER, Rechnungslegungsempfehlungen, a.a.O., S. 352.

[814] Etwas zuversichtlicher scheint das IASC selbst seine Zusammenarbeit mit dem FASB einzuschätzen, und zwar insofern, als der Druck seitens der Investoren auf das FASB zunehmen werde, sich seinerseits dem IASC anzunähern. Dies solle bis 1999 geschehen, ein Zeitraum, auf den IASC und IOSCO sich hinsichtlich der weiteren Entwicklung und Anerkennung der IAS geeinigt haben, vgl. O.V.: IASC and IOSCO Set Standards Timetable, Journal of Accountancy, October 1995, S. 23.

[815] Vgl. PELLENS, Internationale Rechnungslegung, a.a.O., S. 405 f.

[816] Vgl. PELLENS, ebd., S. 406.

lich übergeordnete Prinzip vorrangig zu beachten ist[817]. Die Grundsätze, die den IAS zugrunde liegen, selbst und ihre Systematik sind dagegen mehr anglo-amerikanisch als kontinentaleuropäisch geprägt, da im Vordergrund die Funktion des Jahresabschlusses steht, den Adressaten entscheidungsrelevante Informationen zur Verfügung zu stellen, wobei das IASC sich in Übereinstimmung mit dem *Conceptual Framework* weitgehend an den Interessen der aktuellen und potentiellen Investoren orientiert, weil so auch dem Informationsbedürfnis aller anderen Adressaten am besten Rechnung getragen werde[818]. So stellen das *accrual principle* als Prinzip der periodengerechten Gewinnermittlung und das *going concern principle* als Prinzip der Unternehmensfortführung die beiden grundlegenden Annahmen (*underlying assumptions*) dar[819]. Desweiteren hat das IASC Basisgrundsätze formuliert (*principle qualitative characteristics*), die wiederum die *decision usefulness* betreffen: Verständlichkeit (*understandability*), Entscheidungsrelevanz (*relevance*), Zuverlässigkeit (*reliability*) und Vergleichbarkeit der Informationen (*comparability*)[820].

Mit der *relevance* verbunden ist der Grundsatz der Wesentlichkeit (*materiality*), denn die Entscheidungsrelevanz einer Information hängt davon ab, ob ihr Vorhandensein bzw. ihre fehlerfreie Darstellung für das Entscheidungsverhalten der Bilanzadressaten wesentlich ist[821]. Das Prinzip der Zuverlässigkeit der Informationen wird wiederum näher bestimmt durch die sekundären Grundsätze wie den der Richtigkeit im Sinne einer wahrheitsgetreuen Darstellung (*faithful presentation*), den Grundsatz des *substance over form*, was in etwa mit wirtschaftlicher Betrachtungsweise übersetzt werden könnte, der Willkürfreiheit (*neutrality*), der Vorsicht im Sinne einer vernünftigen Bilanzierung (*prudence*) und der Vollständigkeit (*completeness*)[822]. Wenn alle diese Grundsätze bei der Erstellung des Jahresabschlusses beachtet werden, wird damit im Ergebnis dem *true and fair view*, d.h. der Forderung nach einer *fair presentation* entsprochen. Obwohl das *Framework* den Grundsatz des *true and fair view* ursprünglich nicht direkt als Konzept verwandte, sollte eine *fair presentation* die logische Folge aus der Beachtung sämtlicher angesprochener Prinzipien sei[823]. Im Standardentwurf Exposure Draft 53 zur „Presentation of Financial Statements", das im August 1997 als IAS 1 (revised)

---

[817] Vgl. oben zu den GoB Kapitel 2, III.2. und zu den Promulgated GAAP Kapitel 3, II.2.
[818] Vgl. PELLENS, Internationale Rechnungslegung, a.a.O., S. 407, vgl. IASC, Framework, a.a.O., Abs. 9 - 11, speziell Abs. 10.
[819] Vgl. IASC, Framework, a.a.O., Abs. 22 und 23; vgl. dazu HAYN, a.a.O., S. 719.
[820] Vgl. HAYN, ebd.
[821] Vgl. IASC, Framework, a.a.O., Abs. 29 und 30.
[822] Vgl. PELLENS, Internationale Rechnungslegung, a.a.O., S. 406, vgl. IASC, Framework, a.a.O., Abs. 33 - 38.
[823] Vgl. IASC, Framework, a.a.O., Abs. 46.

verabschiedet wurde[824], ist das Prinzip der *fair presentation* in Anlehnung an die Systematik des *Conceptual Framework* als wesentlicher Bestandteil vorgesehen[825].

Das Vorsichtsprinzip ist dagegen kein übergeordnetes Prinzip, sondern konkretisiert lediglich den Grundsatz der Zuverlässigkeit; daher wird das Vorsichtsprinzip auch, obwohl es ebenfalls im Falle der Unsicherheit die Überbewertung der Aktiva und die Unterbewertung der Passiva sowie den Ausweis eines zu hohen Gewinns verhindern soll, durch das gleichgeordnete Prinzip der Willkürfreiheit begrenzt[826]. Dementsprechend tritt das Vorsichtsprinzip, das gerade die deutsche und österreichische Rechnungslegung dominiert, hinter dem *accrual principle* zurück[827]. Obwohl jedoch das IASC in weiten Teilen US-amerikanischer Rechnungslegungstradition gefolgt ist, verbleiben in Bezug auf die konkreten Standards erhebliche Unterschiede, was bisher Probleme hinsichtlich der Akzeptanz der IAS als internationales Normensystem mit sich brachte und ohne Anpassung auch weiterhin mit sich bringen wird[828].

---

[824] Vgl. o.V.: IASC scores magnificent seven in Beijing, Accountancy, August 1997, S. 77.

[825] Vgl. ACHLEITNER, ANN-KRISTIN/ PEJIC, PHILIP: Des Abschlusses neue Kleider - Standardentwurf des International Accounting Standards Committee (IASC) zur „Presentation of Financial Statements" -, DB 1996, S. 2037 - 2043, hier S. 2037.

[826] Vgl. PELLENS, ebd., S. 409.

[827] Vgl. KLEEKÄMPER, IASC, a.a.O., S. 214.

[828] Vgl. KÜTING/ HAYN, Unterschiede (Teil II), a.a.O., S. 1642.

3. Spezielle IAS und deren Entwicklung

a) Bilanzansatz

Der Systematik der stillen Reserven in der deutschen und österreichischen und im Vergleich der US-amerikanischen Rechnungslegung folgend, soll im weiteren aufgezeigt werden, welche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden das IASC im einzelnen vorsieht und wie sie im Laufe der Zusammenarbeit mit der IOSCO weiterentwickelt worden sind. Der Schwerpunkt der Betrachtung liegt daher auf der Bilanzierung selbsterstellter immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, dem Goodwill und den FuE-Aufwendungen. Das Problem der langfristigen Fertigungsaufträge soll gesondert behandelt werden.

Zur Bilanzierung von immateriellen Vermögensgegenständen liegt bisher noch kein IAS vor, sondern lediglich ein Exposure Draft, nämlich E 50 „Intangible Assets"[829] [830]. Ohne im folgenden auf die Begriffsbestimmung von immateriellen Vermögensgegenständen im allgemeinen einzugehen, wird bezüglich der Aktivierung *selbsterstellten* immateriellen Anlagevermögens danach unterschieden, ob es sich bei den Aufwendungen für die Herstellung des Vermögensgegenstandes um FuE-Aufwendungen handelt oder die Voraussetzungen für das Vorliegen eines *intangible asset* im Sinne des E 50 erfüllt sind. Im Gegensatz zur deutschen Rechnungslegung und in Anlehnung an die APB Opinion No. 17 sieht E 50 nämlich, zwar in sehr engen Grenzen, eine Aktivierungspflicht für bestimmte selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände vor, wobei die vielfältigen notwendigen Voraussetzungen derartige Gestaltungs- und Interpretationsspielräume eröffnen, daß die Aktivierungspflicht faktisch zu einem Wahlrecht wird[831]. Zu bewerten sind selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstän-

---

[829] Vgl. PELLENS, Internationale Rechnungslegung, a.a.O., S. 422; dem Entwurf ging das Draft Statement of Principles „Intangible Assets" voraus, vgl. KÜTING, KARLHEINZ: Gegenwärtige und künftige Behandlung immaterieller Vermögensgegenstände im IASC-Abschluß mit Vergleich zum deutschen Recht, in Dörner/ Wollmert (Hrsg.), a.a.O., S. 57 - 81, hier S. 60 f. E 50 sollte ursprünglich bis Juni 1997 als IAS verabschiedet werden, wurde aber im August erst zur Kommentierung freigegeben, vgl. o.V.: IASC scores magnificent seven in Beijing, a.a.O., S. 77.

[830] Weitere IAS, die Regelungen zur Behandlung immaterieller Vermögensgegenstände enthalten, sind IAS 4 „Depreciation Accounting" zur Abschreibung des immateriellen Anlagevermögens, IAS 9 „Research and Development Costs", IAS 17 „Accounting for Leases", IAS 20 „Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance" zur Bilanzierung von staatlichen Zuschüssen, IAS 22 „Business Combinations", enthält Regelungen zur Behandlung des Goodwill, und IAS 32 „Financial Instruments: Disclosure and Presentation", vgl. KÜTING, ebd, vgl. PELLENS, ebd., S. 422 f.

[831] Vgl. PELLENS, ebd., S. 427. Vgl. im einzelnen IASC, Exposure Draft E 50 „Intangible Assets", in Rechnungslegung nach International Accounting Standards, Praktischer Leitfaden für die Aufstellung IAS-

de in der Regel mit Herstellungskosten, in die zusätzlich zu den Material- und Fertigungseinzel- und -gemeinkosten alle Kosten bis auf die Kosten der allgemeinen Verwaltung einbezogen werden, die unmittelbar bei der Erstellung des Vermögensgegenstandes anfallen[832]. Alternativ zur Bewertung mit historischen Kosten sieht E 50 entsprechend der Bewertung materiellen Anlagevermögens nach IAS 16 eine Bilanzierung zu Wiederbeschaffungskosten vor[833].

Die Bilanzierung des derivativen Firmenwertes ist in IAS 22 „Business Combinations" geregelt[834]. Der Goodwill, der beim Kauf eines Unternehmens entsteht, repräsentiert den Preis, den der Käufer in Erwartung eines zukünftigen ökonomischen Nutzens für diesen zu zahlen bereit ist; dieser künftige Nutzen kann auf Synergieeffekten zwischen den erworbenen, abgrenzbaren Vermögensgegenständen beruhen oder aus dem individuellen Nutzen bestimmter Vermögenswerte für den Käufer, die eben aufgrund ihres auf die Person des Käufers bezogenen Wertes bisher nicht in der Bilanz erschienen[835]. Dementsprechend wird der Goodwill als Vermögensgegenstand (*asset*) interpretiert und sollte deshalb aktiviert werden; um die Aufwendungen, die für den Erwerb des Goodwill angefallen sind, entsprechend den daraus zu erwartenden Erträgen zu periodisieren, sollte der Goodwill linear über einen Zeitraum von fünf Jahren, längstens jedoch zwanzig Jahren, wenn eine solche Nutzungsdauer ökonomisch zu rechtfertigen ist, abgeschrieben werden[836]. Die Aktivierung eines originären Firmenwertes dagegen ist nach IAS ebenso wie in der deutschen und österreichischen und auch der US-amerikanischen Rechnungslegung *nicht* zulässig[837] [838].

Zum größten Teil werden die Aufwendungen für die Erstellung immaterieller Vermögenswerte allerdings als FuE-Aufwendungen gewertet und fallen damit in den Anwendungsbereich von IAS 9 „Research and Development Costs". IAS 9 unterscheidet allgemeine Forschungskosten und projektbezogene Entwicklungskosten[839]; während das IASC Forschungskosten grundsätzlich für nicht aktivierungsfähig hält und daher empfiehlt, daß diese in der

---

konformer Jahres- und Konzernabschlüsse in Deutschland, Institut der Wirtschaftsprüfer (Hrsg.), Düsseldorf 1995, S. 699 - 738, Abs. 33 ff. (Ansatz) und 49 ff. (Bewertung).

832) Vgl. KÜTING, Gegenwärtige und künftige Behandlung, a.a.O., S. 64.

833) Vgl. HAYN, a.a.O., S. 750.

834) Vgl. IASC, IAS 22 „Business Combinations", in IAS 1995, a.a.O., S. 383 - 411.

835) Vgl. IASC, IAS 22, a.a.O., Abs. 41.

836) Vgl. IASC, IAS 22, a.a.O., Abs. 42, vgl. ausführlich zur Schätzung der Nutzungsdauer ebd. Abs. 44.

837) Vgl. KÜTING, Gegenwärtige und künftige Behandlung, a.a.O., S. 67.

838) Auf die Darstellung eines derivativen negativen Goodwills, auch als Badwill bezeichnet, nach IAS 22 soll hier verzichtet werden, da durch die Nichtbilanzierung eines Badwills u.U. stille *Lasten* entstehen, die im Rahmen dieser Arbeit nicht erörtert werden, vgl. zur Bilanzierung des negativen Goodwills IASC, IAS 22, a.a.O., Abs. 49 ff., vgl. dazu KÜTING, Gegenwärtige und künftige Behandlung, a.a.O., S. 73 f.

839) Vgl. IASC, IAS 9 „Research and Development Costs", in IAS 1995, a.a.O., S. 165 - 176, Abs. 15 und 16.

Periode aufwandswirksam verrechnet werden, in der sie anfallen, hängt die Aktivierung von Entwicklungskosten als immaterieller Vermögenswert von der Erfüllung bestimmter Kriterien ab. Sind die folgenden Kriterien alle gleichzeitig erfüllt, sollten die Entwicklungskosten aktiviert werden[840]:

- Das Produkt oder der Prozeß ist eindeutig definierbar und die mit der Entwicklung zusammenhängenden Kosten können einzeln festgestellt und zuverlässig bewertet werden,
- die technische Eignung des Produktes bzw. die technische Durchführbarkeit des Prozesses ist nachweisbar,
- das Unternehmen beabsichtigt, das Produkt oder den Prozeß herzustellen und zu vermarkten oder zu nutzen,
- die Existenz eines Marktes oder, im Falle des internen Gebrauchs, der Nutzen des Produktes oder Prozesses kann nachgewiesen werden, und
- es sind adäquate Ressourcen zur Fertigstellung und Vermarktung oder internen Nutzung des Produktes oder Prozesses vorhanden[841].

Die bei Erfüllung aller Bedingungen aktivierungsfähigen Aufwendungen sollten den Betrag des künftig zu erwartenden ökonomischen Nutzens abzüglich künftiger Entwicklungs-, Produktions-, Vertriebs- und Verwaltungskosten nicht überschreiten; die Abschreibung sollte dementsprechend über die ökonomische Nutzungsdauer erfolgen, aufgrund der Unsicherheiten allerdings, die zum einen aus der Gefahr der technischen und wirtschaftlichen Veraltung der entwickelten Produkte oder Prozesse, zum anderen aus der Schwierigkeit, zukünftige Aufwendungen und Erträge zu schätzen, resultieren, sollte die Nutzungsdauer längstens fünf Jahren betragen[842].

Das bis dahin geltende Wahlrecht, Entwicklungsaufwendungen unter den genannten Voraussetzungen entweder zu aktivieren oder sofort aufwandswirksam zu verrechnen, ist mit dem

---

[840] „... should be capitalized ..., IASC, IAS 9, a.a.O., Abs. 17. Die Formulierung des Abs. 17 wird in der deutschen Literatur als Aktivierungspflicht interpretiert, vgl. KÜTING, Gegenwärtige und künftige Behandlung, a.a.O., S. 66, vgl. HAYN, a.a.O., S. 750, vgl. PELLENS, Internationale Rechnungslegung, a.a.O., S. 424, vgl. BIENER, Bedeutung, a.a.O., S. 18. Dies ist jedoch m.E. eine nicht ganz korrekte Übertragung der deutschen Bilanzrechtssystematik, da eine Aktivierungspflicht eine gesetzliche Durchsetzbarkeit der Rechnungslegungsmethode voraussetzt, die hier aufgrund des Empfehlungscharakters der IAS nicht gegeben ist. Möglicherweise soll allerdings damit nur die Ansicht des IASC zum Ausdruck gebracht werden, daß es unabhängig von der derzeitigen rechtlichen Durchsetzbarkeit der IAS zu einer Aktivierungspflicht kommen sollte.

[841] Vgl. IASC, IAS 9, a.a.O., Abs. 17.

[842] Vgl. IASC, IAS 9, a.a.O., Abs. 17, und Abs. 21 - 23.

1. 1. 1995 als Ergebnis der Zusammenarbeit zwischen IASC und IOSCO zur Verbesserung der Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen gestrichen worden[843]. Dennoch steht die Empfehlung des IASC, im Rahmen der genannten Voraussetzungen Entwicklungsaufwendungen als immaterielle Vermögensgegenstände zu bilanzieren, im Widerspruch zu dem generellen Aktivierungsverbot von FuE-Aufwendungen nach SFAS No. 2, so daß die IOSCO weiterhin die Überarbeitung des Statements fordert und eine Anerkennung durch die SEC daher vorerst nicht zu erwarten ist[844].

Rückstellungen (*contingent liabilities*) sind entsprechend der anglo-amerikanischen Sichtweise auch innerhalb der IAS unter Verbindlichkeiten (*liabilities*) einzuordnen; die Bilanzierung und Bewertung von Rückstellungen ist in IAS 10 „Contingencies and Events Occurring After the Balance Sheet Date" geregelt[845]. Die Passivierung eines voraussichtlichen Mittelabflusses (*contingent loss*) als aufwandswirksame Rückstellung ist demzufolge nur zulässig, wenn es sich um eine Verpflichtung gegenüber Dritten handelt, da sonst die Voraussetzung einer Verbindlichkeit nicht erfüllt ist[846]. Dagegen muß nicht notwendigerweise eine rechtliche Verpflichtung vorliegen; eine bei wirtschaftlicher Betrachtung faktische Verpflichtung reicht aus, so daß auch Rückstellungen für Garantieleistungen ohne rechtlichen Grund, die sogenannten Kulanzrückstellungen (*provisions*), gebildet werden können[847]. Somit sind Aufwandsrückstellungen, da sie eine reine Innenverpflichtung und keine Verbindlichkeit gegenüber Dritten beinhalten, nicht zulässig, was der Handhabung im US-amerikanischen Jahresabschluß entspricht[848]. IAS 10 wird bisher wegen der zu flexiblen Methode der Bewertung von *contingencies* sowohl von der IOSCO abgelehnt als auch von europäischer Seite wegen Unvereinbarkeit mit Art. 20 der 4. EG-Richtlinie[849].

---

843) Vgl. KÜTING, Gegenwärtige und künftige Behandlung, a.a.O., S. 66; vgl. BIENER, Bedeutung, a.a.O., S. 17.

844) Vgl. dazu PELLENS, Internationale Rechnungslegung, a.a.O., S. 424; vgl. KLEEKÄMPER, Aktuelle, a.a.O., S. 425.

845) Vgl. IASC, IAS 10 „Contingencies and Events Occurring After the Balance Sheet Date", in IAS 1995, a.a.O., S. 177 - 188; vgl. dazu PELLENS, ebd., S. 412.

846) Vgl. IASC, IAS 10, a.a.O., Abs. 8; vgl. CAIRNS, DAVID: A Guide to Applying International Accounting Standards, hrsg. von The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Filey, North Yorkshire 1995, S. 452; vgl. DERS.: IASC - Individual Accounts, in Transnational Accounting, Bd. 2, IASC-USA, hrsg. von Dieter Ordelheide und KPMG, Bath 1995, S. 1661 - 1767, hier S. 1717.

847) Vgl. CAIRNS, Guide, a.a.O., S. 90; vgl. PELLENS, Internationale Rechnungslegung, a.a.O., S. 412.

848) Vgl. PELLENS, ebd.

b) Bewertungskonzepte sowie Ab- und Zuschreibungen

Die Bewertungskonzepte für Vermögensgegenstände und Schulden werden im *Framework* dargestellt und erläutert, die Zuordnung der Wertmaßstäbe erfolgt in den einzelnen Standards[850]. Bewertung ist demnach der Vorgang der Festlegung von geldmäßigen Beträgen, mit denen die einzelnen Elemente der Bilanz und der GuV im Jahresabschluß erscheinen[851]. Für diesen Prozeß der Bewertung sieht das IASC folgende Bewertungsmaßstäbe vor[852]:

- *Historical cost*, denen Anschaffungs- und Herstellungskosten (*acquisition cost* und *production cost*) [853] zuzuordnen sind: Vermögensgegenstände werden mit dem Wert bilanziert, der den gezahlten Geldmitteln (*cash or cash equivalent*) entspricht oder dem *fair value* der vertraglichen Gegenleistung im Zeitpunkt des Erwerbs. Verbindlichkeiten werden i.d.R. mit ihrem Rückzahlungsbetrag passiviert oder in Ausnahmefällen mit dem Betrag, der erwartungsgemäß nötig ist, um die Verbindlichkeit bei normalem Geschäftsverlauf zu erfüllen.
- *Current Cost*: Vermögensgegenstände werden mit laufenden Wiederbeschaffungskosten (Beschaffungsmarktpreis) bewertet, Verbindlichkeiten mit dem potentiellen - nicht diskontierten - Rückzahlungsbetrag, der sich ergäbe, wenn die Verbindlichkeit erst im Zeitpunkt der Bilanzierung entstünde.
- *Realizable (settlement) Value*: Die Bewertung der Vermögensgegenstände erfolgt zu Absatzmarktpreisen (*realizable value*), die Bewertung der Schulden mit dem Übertragungswert (*settlement value*), der ebenfalls definiert ist als der nicht diskontierte Betrag, der erwartungsgemäß bei normalem Geschäftsverlauf zur Erfüllung der Verbindlichkeit bei Fälligkeit aufgewendet werden muß.
- *Present Value*: Aktiva werden mit ihren diskontierten künftigen *net cash inflows* bewertet, Passiva mit ihren diskontierten künftigen *net cash outflows*.

Generell empfiehlt das IASC die Bewertung auf Basis der *historical cost*, allerdings wird dieses Bewertungskonzept häufig innerhalb der einzelnen Standards mit anderen Wertmaßstäben

---

[849] Vgl. CAIRNS, IASC, a.a.O., S. 1717; vgl. BIENER, Bedeutung, a.a.O., S. 20.
[850] Vgl. PELLENS, Internationale Rechnungslegung, a.a.O., S. 414.
[851] Vgl. IASC, Framework, a.a.O., Abs. 99.
[852] Vgl. IASC, ebd., Abs. 100; vgl. CAIRNS, IASC, a.a.O., S. 1700 f.

kombiniert[854]. So sollen beispielsweise Vorräte entsprechend dem US-amerikanischen Prinzip des *lower of cost and market* auf den niedrigeren Wert von *historical costs* oder *net realizable value* abgewertet werden, geleaste Vermögensgegenstände sind mit ihrem *fair value* zu bilanzieren, marktfähige Eigentümerpapiere (*marketable securities*) sollen mit ihrem Marktpreis bewertet werden, innerhalb des Anlagevermögens, das an sich auf der Basis von Anschaffungskosten zu bewerten ist, besteht die Möglichkeit der Neubewertung mit dem *fair value*[855].

Die Abschreibungsmethodik wird in IAS 4 „Depreciation Accounting" gesondert behandelt für alle abnutzbaren Aktiva, bis auf das Anlagevermögen (IAS 16 „Property, Plant and Equipment"), Forste und andere natürliche Ressourcen sowie Ausgaben für die Förderung von Mineralien, Öl und Gas, Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (IAS 9 „Research and Development Costs") und die Abschreibung des Goodwill (IAS 22 „Business Combinations")[856]. Definiert werden in IAS 4 der Begriff der Abschreibung als Aufteilung des abzuschreibenden Betrages auf die Nutzungsdauer des Vermögensgegenstandes, der Begriff der Nutzungsdauer und der des Restwertes[857]. Einzelne Abschreibungsmethoden werden dagegen weder dargestellt noch empfohlen; lediglich die Wahl der Abschreibungsmethode im Hinblick auf die Vergleichbarkeit der Periodenergebnisse und die Beibehaltung einer einmal gewählten Abschreibungsart werden vom IASC gefordert, es sei denn, besondere Umstände, die näher zu erläutern sind, rechtfertigen den Wechsel derselben[858]. In IAS 16 wird zum Anlagevermögen näher ausgeführt, daß die Abschreibungsmethode die Inanspruchnahme widerspiegeln soll - dies wird im Zusammenhang mit der Abschreibung von aktivierten Entwicklungskosten auch in IAS 9 gefordert - und daß zu diesem Zwecke die *straight-line method* (lineare Abschreibung), die *diminishing balance method* (Buchwertmethode), die *sum-of-the-units method* (entsprechend der Leistungserbringung) oder andere, nicht näher bezeichnete Methoden erlaubt sind[859]. Für die Schätzung der Nutzungsdauer, eines eventuellen Restwertes und der periodenrichtigen Verteilung der Aufwendungen entsprechend der erbrachten Leistungen bzw. der

---

[853] Vgl zu den Bestandteilen der Anschaffungs- und Herstellungkosten ausführlich CAIRNS, ebd., S. 1701 f.
[854] Vgl. CAIRNS, ebd., S. 1701.
[855] Vgl. CAIRNS, ebd.
[856] Vgl. IASC, IAS 4 „Depreciation Accounting", in IAS 1995, a.a.O., S. 96 - 100, Abs. 2.
[857] Vgl. IASC, IAS 4, a.a.O., Abs. 5 - 11.
[858] Vgl. IASC, ebd., Abs. 12 und 13.
[859] Vgl. IASC, IAS 16 „Property, Plant and Equipment", in IAS 1995, a.a.O., S. 255 - 277, Abs. 43 und 50; vgl. CAIRNS, Guide, a.a.O., S. 341. Vgl. zur Abschreibung entsprechend der Inanspruchnahme und den damit verbunden Schwierigkeiten bezüglich der Schätzung der Nutzungs- bzw. Amortisationsdauer auch IAS 9, a.a.O., Abs. 21 ff.

erwirtschafteten Erträge gilt das zur US-amerikanischen und deutschen Rechnungslegung Gesagte.

Gegenstände des Anlagevermögens sind bei dauernder Wertminderung außerplanmäßig abzuschreiben, wobei entgegen der Regelung im US-amerikanischen Jahresabschluß und in Entsprechung mit der deutschen und österrischen Vorgehensweise eine Wertaufholung für zulässig gehalten wird, wenn der vorherige Abschreibungsgrund weggefallen ist[860]. Ein gutes Beispiel für das Ergebnis der ursprünglichen Harmonisierungsbestrebungen des IASC ist die Bilanzierung von Wertpapieren nach IAS 25 „Accounting for Investments", weil damit versucht wurde, sowohl die handelsrechtliche als auch die GAAP- konforme Vorgehensweise zu berücksichtigen, weshalb IAS 25 auch zu den Standards gehört, die vor allem nach Ansicht der IOSCO noch überarbeitet werden müssen[861]. Ohne auf Einzelheiten näher einzugehen, lassen sich trotz des Versuchs einer Symbiose aus deutschen und US-amerikanischen Elementen deutliche Unterschiede zu beiden Systemen erkennen[862]. Deutlich wird dieses Problem auch bei der Bewertung von Vorräten nach IAS 2 „Inventories". Obwohl hinsichtlich des Umfangs der Anschaffungs- und Herstellungskosten IAS 2 weitgehend der Abgrenzung nach GAAP folgt, unterscheidet sich die Bewertung *at lower of cost and market* wiederum stark von der US-amerikanischen Regelung, zumal auch hier nach IAS 2 ein Wertaufholungsgebot bei Wegfall des Abschreibungsgrundes besteht; somit entspricht die Vorgehensweise in IAS 2 eher dem Niederstwertprinzip[863]. Als nicht zulässig wird vom IASC allerdings die Möglichkeit der Abschreibung zur Vorwegnahme von Wertschwankungen, wie sie nach § 253 Abs. 3 Satz 3 dHGB und § 207 Abs. 2 öHGB erlaubt ist, angesehen, da sie der Bildung stiller Reserven dienlich sein kann, weshalb eine entsprechende Möglichkeit in IAS 2 nicht besteht, ebenso wie steuerliche Abschreibungen ausgeschlossen sind[864].

c) Die Behandlung langfristiger Fertigungsaufträge

Während in der US-amerikanischen Rechnungslegung hinsichtlich der Bilanzierung langfristiger Fertigungsaufträge grundsätzlich ein Wahlrecht besteht zwischen der Anwendung der

---

[860] Vgl. IASC, ebd., Abs. 59; vgl zur außerplanmäßigen Abschreibung von Gegenständen des Anlagevermögens CAIRNS, Guide, a.a.O., S. 347 ff.
[861] Vgl. PELLENS, Internationale Rechnungslegung, a.a.O., S. 430.
[862] Vgl. im einzelnen PELLENS, ebd., S. 430 ff.
[863] Vgl. PELLENS, ebd., S. 435 f.
[864] Vgl. PELLENS, ebd., S. 435.

completion contract method und der *percentage-of-completion method* und im deutschen und österreichischen Handelsrecht ein anteiliger Gewinnausweis aus Vorsichtsgründen nicht zulässig ist, läßt das IASC im Sinne einer strengen Beachtung des *accrual* oder *matching principles* ausschließlich die *percentage-of-completion method* zu[865]. Obwohl die Teilgewinnrealisation der anglo-amerikanischen Auffassung der Periodisierung von Aufwendungen und Erträgen entspricht und auch angesichts der dort üblichen Anwendung des Umsatzkostenverfahrens der Gewinnausweis nach der *percentage-of-completion method* sinnvoll erscheint, da ein Auseinanderfallen von Umsätzen und Leistungen in einer Periode aus einer nach Umsatzkostenverfahren aufgestellten GuV nicht ersichtlich ist, wird IAS 11 wegen der grundsätzlichen Problematik der *percentage-of-completion method* in den USA kritisch betrachtet[866]. Das kommt wohl daher, daß auch im US-amerikanischen Jahresabschluß die *percentage-of-completion method* zwar empfohlen wird, aber dennoch explizit als Ausnahme vom Realisationsprinzip gilt, während das IASC sie sowohl im Falle der Langfristfertigung als auch der Gewinnrealisation bei Dienstleistungen, die im Zusammenhang mit den entsprechenden Projekten stehen, als Regelfall vorsieht[867]. Die Voraussetzung für diesen Regelfall ist, daß das Ergebnis des gesamten Projektes zuverlässig geschätzt werden kann; allerdings ist selbst für den Fall, daß sich das Gesamtergebnis nicht zuverlässig schätzen läßt, eine Bilanzierung des Auftrags nach der *completion contract method* nicht vorgesehen, vielmehr dürfen die Umsatzerlöse dann die Kosten nicht überschreiten, so daß zumindest kein Teilgewinn realisiert wird[868]. Im Verlustfalle, wenn sich also zu einem beliebigen Zeitpunkt während der Produktion abzeichnet, daß die Auftragskosten die Auftragserlöse übersteigen werden, muß der gesamte zu erwartende Verlust in der Periode des Bekanntwerdens aufwandswirksam werden[869]. Insofern wird dem Imparitätsprinzip Rechnung getragen, was aber auch der bilanziellen Behandlung im US-amerikanischen Jahresabschluß entspricht, wobei in IAS 11 eine Unterschei-

---

[865] Vgl. IASC, IAS 11 „Construction Contracts", in IAS 1995, a.a.O., S. 189 - 208, Abs. 22 ff., besonders Abs. 25; vgl. RICHTER, MARTIN: Gewinnrealisierung bei langfristiger Fertigung, in Ballwieser (Hrsg.), a.a.O., S. 125 - 151, hier S. 139.

[866] Die Entscheidung, ob die Voraussetzungen erfüllt sind, ist weitgehend in das Ermessen des Bilanzierenden gestellt, daher sind immer die Risiken einer Fehleinschätzung der Erträge zu beachten, die, da die ausgewiesenen Gewinne bereits ausgeschüttet und besteuert werden können, zu einer Krise für das Unternehmen führen können, KOHLER, MICHAEL: Mehrjährig schwebende Geschäfte des Industrieanlagenbaus, Bilanzielle Behandlung in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Japan und den USA unter Berücksichtigung steuerlicher Auswirkungen, Frankfurt a. M. 1989, S. 281 f.; vgl. CASTLE, E. F.: Valuation of Stock - II, Accountancy 1970, S. 520 - 525, hier S. 523.

[867] Vgl. RICHTER, ebd., S. 140; vgl. im einzelnen zur Begriffsabgrenzung von *construction contracts* IASC, IAS 11, a.a.O., Abs. 5.

[868] Vgl. IASC, IAS 11, a.a.O., Abs. 22 ff. und 32; vgl. RICHTER, a.a.O., S. 141 und S. 143.

dung dahingehend fehlt, ob es sich um einen Gesamtverlust handelt oder nur um den Verlust einer Teilperiode, während das Projekt insgesamt profitabel ist[870].

Für zuverlässig prognostizierbar hält das IASC das Ergebnis des Auftrages erstens im Falle von Festpreisaufträgen (*fixed price contract*), wenn die gesamten Erträge, die Kosten, um das Projekt zu beenden, sowie der Fertigstellungsgrad sicher geschätzt werden können und außerdem die Kosten klar identifizierbar und zuzuordnen sind, was in jeder Periode einen Vergleich von geschätzten und tatsächlich angefallenen Kosten ermöglichen soll, und zweitens bei Projekten, die auf Basis von Selbstkosten mit Gewinnaufschlag abgerechnet werden (*cost plus contract*), wenn die Auftragskosten eindeutig bestimmbar und in der Höhe sicher sind[871]. Für beide Fälle gilt als Voraussetzung, daß der ökonomische Nutzen aus der Erledigung des Auftrages dem bilanzierenden Unternehmen zufließen muß[872]. Der Grad der Fertigstellung kann nach mehreren Methoden ermittelt werden, von denen das Unternehmen die wählen sollte, die den tatsächlichen Stand der Fertigung am ehesten wiedergibt; als gebräuchlichste Methode ist die *cost-to-cost method* anzusehen[873]. Insgesamt ist in IAS 11 wohl weniger eine Harmonisierung der unterschiedlichen Bilanzierungsweisen von Langfristfertigung zu sehen, sondern eine Übernahme der anglo-amerikanischer Bilanzierungstradition entspringenden *percentage-of-completion method*, wobei allerdings konsequenterweise das Wahlrecht bezüglich der *completed contract method* gestrichen wurde. Eine Harmonisierung wäre auch kaum denkbar gewesen, denn seitens des IASC war nur eine Entscheidung für oder gegen eine anteilige Gewinnrealisierung möglich, die das IASC zugunsten derselben getroffen hat. Einen Kompromiß zwischen Teilgewinnrealisierung und Gewinnrealisierung nach Fertigstellung des Auftrages durch ein Wahlrecht zwischen beiden Methoden stellt SFAS No. 56 bereits selbst dar, während IAS 11 auf die strikte Durchsetzung einer periodenrichtigen Erfolgsermittlung gerichtet ist.

---

869) Vgl. IASC, ebd., Abs. 32 und 36.

870) Vgl. dazu die Ausführungen in Kapitel 3, II.2.b) (2)

871) Vgl. IASC, IAS 11, a.a.O., Abs. 23 und 24.

872) Vgl. IASC, ebd.; vgl. dazu RICHTER, a.a.O., S. 141.

873) Vgl. IASC, ebd., Abs. 30 und 31; vgl. RICHTER, ebd., S. 142, DÖLL, BRIGITTE: Bilanzierung langfristiger Fertigung, Eine theoretische und empirische Untersuchung aktienrechtlicher Rechnungslegung, Frankfurt a. M. u.a. 1984, S. 215, ausführlich SCHINDLBECK, KONRAD: Bilanzierung und Prüfung bei langfristiger Fertigung, Frankfurt a. M. u.a. 1988, S. 174 - 188.

4. Beurteilung der IAS in Hinblick auf eine mögliche Harmonisierung

Eine Harmonisierung zweier unterschiedlicher Rechnungslegungssysteme - wie des deutschen und österreichischen einerseits und des US-amerikanischen andererseits - in dem Sinne, diese „harmonisch" miteinander zu verbinden zu einem einheitlichen allgemeingültigen System, dürfte nicht so sehr aus technischer Sicht, sondern vielmehr wegen der damit verbundenen politischen Interessen problematisch sein. Inhaltlich befindet das IASC sich durchaus auf dem richtigen Weg, indem es in Anlehnung an das *Conceptual Framework* des FASB Bilanzierungsgrundsätze formuliert und systematisiert hat, vor deren Hintergrund alle bilanziellen Sachverhalte zu sehen sind. Die Grundsätze des *Framework* und die Hierarchie, in der sie eingeordnet sind, erscheinen stringenter und geschlossener als die GoB, da hier wie auch im *Conceptual Framework* klar die Idee der periodenrichtigen Zuordnung von Aufwendungen und Erträgen im Vordergrund steht, obwohl sich diese Periodisierung beispielsweise bei Anwendung der *percentage-of-completion method* auch erst im Moment der Fertigstellung als richtig erweisen kann, wenn die tatsächlichen Erträge mit den geschätzten übereinstimmen[874]. Insofern ist gerade die Neufassung von IAS 11 „Construction Contracts" eine konsequente Folge der Bestrebungen, nicht eine Harmonisierung durch etliche Wahlrechte zwischen deutschen und anglo-amerikanischen Bilanzierungsmethoden zu erreichen, sondern sich für die Methode zu entscheiden, die am ehesten der Beachtung der Grundsätze dient, und in diesem Sinne Wahlrechte zu streichen[875]. Die ideale Folge wäre eine Standardisierung der externen Rechnungslegung, die durchaus Elemente beider Normensysteme verbindet und dennoch in einem in sich geschlossenen Gefüge resultiert. Die Schwierigkeit liegt in der Akzeptanz durch die Institutionen, die auf nationaler Ebene am Gesetzgebungsprozeß bzw. am *standard setting* beteiligt sind. Hierbei spielt, wie bereits dargelegt, die größte Rolle die SEC, die über die Zulassung der Unternehmen zum US-amerikanischen Kapitalmarkt entscheidet; allerdings stoßen die Empfehlungen des IASC auch bei den Gesetzgebern in Deutschland und Österreich auf Widerstand, sobald es an die Durchbrechung von Imparitätsprinzip und Maßgeblichkeit oder die Einschränkung des Vorsichtsprinzips geht[876]. Solange sich das IASC in der Frage der

---

[874] Vgl. KOHLER, a.a.O., S. 282.

[875] Umso erstaunlicher ist es, daß die IOSCO, deren Bestreben die Streichung von Wahlrechten durch das IASC war und ist, IAS 11 nach wie vor nicht als gleichwertig anerkennt, da die *ausschließliche* Anwendung der *percentage-of-completion method* auch in den USA nicht unkritisch gesehen wird, vgl. zur Kritik an der *percentage-of-completion method* KOHLER, a.a.O., S. 281 f. mit weiteren Literaturnachweisen.

[876] Vgl. dazu BIENER, Bedeutung, a.a.O., S. 12 f.

Harmonisierung daher eher auf der Ebene der Interessenkonflikte einzelner nationaler Institutionen bewegt, wird m. E. das Ziel, betriebswirtschaftlich und speziell bilanz- theoretisch sinnvolle Konzeptionen zu erarbeiten, schwerlich erreicht werden.

II. Gründe und Konsequenzen einer weltweiten Harmonisierung oder Standardisierung der externen Rechnungslegung

1. Notwendigkeit der Bedienung internationaler Kapitalmärkte

Als Motiv der Unternehmen, eine Notierung an ausländischen Börsen anzustreben, werden häufig finanzpolitische Interessen ins Feld geführt. Als wichtigstes Argument wurde bislang in der Literatur angeführt, daß durch ein Auslandsnotierung die Basis der Aktionäre erweitert würde, womit sich eine Überwindung der - partiellen - Segmentierung der Kapitalmärkte erreichen ließe[877]. Denn eine Zunahme der Nachfrage nach den an einer ausländischen Börse emittierten Wertpapieren könne eine Kurssteigerung und damit eine Senkung der Kapitalkosten für das emittierende Unternehmen bewirken[878]. Allerdings stellen GLAUM/ MANDLER bei der Auswertung verschiedener empirischer Studien fest, daß sich dieses Argument bisher nicht bestätigen läßt, so daß die Motivation für eine Listung an ausländischen Börsen zumindest nicht allein darin liegen kann[879]. Zudem kommen Gründe der Finanzierung generell eher zum Tragen, wenn die Auslandsnotierung mit einer Kapitalerhöhung einhergeht, was bei international agierenden Unternehmen bei der Erstemission an ausländischen Börsen anscheinend seltener der Fall ist[880]. In der Praxis dagegen werden als Motiv einer Listung an ausländischen Börsen im wesentlichen Prestigegründe genannt; mit dem Gang an die Börse des jeweiligen Landes soll die Ernsthaftigkeit des Engagements bestätigt werden, indem das Unternehmen Bereitschaft zeigt, auch die Rechnungslegungs- und Publizitätsvorschriften zu übernehmen, und damit eine gewisse finanzwirtschaftliche Solidität signalisiert[881]. Die Notierung

---

[877] Vgl. GLAUM/ MANDLER, a.a.O., S. 56 m.w.N.

[878] Vgl. ebd. mit Hinweis auf die analysierten Studien.

[879] Vgl. GLAUM/ MANDLER, a.a.O., S. 58 f.

[880] Vgl. KÜTING/ HAYN, Börseneinführungsmodalitäten, a.a.O., S. 402; vgl. DIES., Internationale Rechnungslegung im Spiegel der Börseneinführungsmodalitäten, a.a.O., S. 38. Anders LIENER, der den Kapitalbedarf international agierender Unternehmen, sog. Global Players, nur durch die Präsenz auf den wichtigsten Kapitalmärkten der Welt gesichert sieht, vgl. LIENER, GERHARD: Accounting Standards Required of Global Corporations by the International Capital Markets, Consequences for the German Consolidated Financial Statements, ZfB 1995, S. 741 - 751, hier S. 743.

[881] Vgl. GLAUM/ MANDLER, a.a.O., S. 59.

an internationalen Kapitalmärkten wird von den Unternehmen anscheinend als logische Konsequenz ihrer gesamten Internationalisierungsstrategie empfunden[882]. Ein Gesichtspunkt bezüglich der Gewinnung neuer Aktionäre ist allerdings, daß es wohl bestimmten ausländischen Investmentgesellschaften aufgrund aufsichtsrechtlicher Vorschriften nicht erlaubt ist, Wertpapiere an für sie ausländischen - aus Sicht der Unternehmen inländischen - Börsen zu erwerben; infolge dessen können Unternehmen solche ausländischen Investmentgesellschaften nur durch die Emission ihrer Aktien über die Börse des jeweiligen Landes als Aktionäre gewinnen[883].

Nach Auffassung von KÜTING/ HAYN können die Motive für ein Auslandslisting nach folgenden Aspekten eingeteilt werden[884]:

- *Marktpolitische* Gründe betreffen „operative" Vorteile auf dem Beschaffungs- und Absatzmarkt; die Präsenz am Kapitalmarkt soll eine effizientere Kontaktpflege zu Zulieferern und die Öffnung neuer Absatzmärkte ermöglichen, wobei letzeres auch im Hinblick auf die „Marketingfunktion" des Jahresabschlusses in den USA relevant sein könnte. Hinzu kommt die Werbewirkung von Berichten in Tagespresse und Börsen- und Finanzzeitungen[885].
- *Personalpolitsche* Gründe beziehen sich beispielsweise auf die erleichterte Rekrutierung von Managementnachwuchs wie generell von qualifiziertem Personal sowie auf die möglicherweise langfristige Bindung der Mitarbeiter des betreffenden Landes durch Ausgabe von Belegschaftsaktien.
- Als *finanzierungspolitische* Gründe werden die Nutzung des Kapitalmarktes zur Unternehmensfinanzierung durch erleichterte Eigen- und Fremdkapitalaufnahme, bessere Chancen auf externes Unternehmenswachstum - d.h. Wachstum durch Außenfinanzierung - und effektive Abwehr von feindlichen Übernahmen durch eine breitere Aktionärsbasis und Stückelung des Anteilsbesitzes genannt.
- Unter *sonstige* Gründe fallen die Kontaktpflege zu öffentlichen Einrichtungen, ein möglicher Vertrauensgewinn durch Präsenz in der Tagespresse sowie allgemeine Maßnahmen zur Pflege der *investor relations*.

---

[882] Vgl. ebd.; vgl. dazu speziell die Listung von Daimler-Benz an der NYSE betreffend LIENER, GERHARD: The Function of a European Capital Market from a Corporate Perspective, ZfB 1993, S. 613 - 622, hier S. 615 f.
[883] Vgl. GLAUM/ MANDLER, a.a.O., S. 60.
[884] Vgl. zum folgenden KÜTING/ HAYN, Börseneinführungsmodalitäten, S. 401.

In den marktpolitischen Gründen sehen KÜTING/ HAYN die wohl entscheidenden Motive für eine Auslandsnotierung, wobei ihrer Ansicht nach bei der Inanspruchnahme des US-amerikanischen Kapitalmarktes ausnahmsweise eher finanzierungspolitische Gründe im Vordergrund stehen. Dies erscheint insofern überzeugend, als der Zugang zu bestimmten Investmentfonds, die am US-amerikanischen Kapitalmarkt über eine erheblich Marktmacht verfügen, anscheinend nur über eine Notierung an einer US-amerikanischen Börse möglich ist; Ziel einer Zulassung an der NYSE wäre damit möglicherweise, dieser Marktmacht der Investmentfonds Rechnung zu tragen[886]. Allerdings darf auch nicht übersehen werden, daß gerade eine Notierung an einer US-amerikanischen Börse mit einem enormen Prestigegewinn verbunden ist und somit für ein deutsches Unternehmen gerade mit Blick auf die internationalen Absatzmärkte attraktiv ist[887].

2. Internationale Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen als Ziel der Harmonisierung oder Standardisierung

Es wurde bereits festgestellt, daß Investoren als Grundlage ihrer Anlageentscheidungen Jahresabschlußinformationen nachfragen und der Jahresabschluß daher primär dazu dient, den potentiellen und aktuellen Investoren dementsprechend entscheidungsrelevante Informationen zur Verfügung zu stellen[888]. Es wird vielfach vermutet, daß die Heterogenität der Rechnungslegungsvorschriften die Entscheidungsrelevanz transnationaler Jahresabschlüsse, bei denen beispielsweise der Bilanzadressat ein US-amerikanischer Investor und das bilanzierende Unternehmen ein deutsches Unternehmen ist, einschränke, indem der zu analysierende Abschluß nicht direkt mit einem inländischen verglichen werden könne[889]. Daher wird als Ziel einer Harmonisierung der externen Rechnungslegung die Verbesserung der Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen solcher Unternehmen angesehen, die an in- und ausländischen Börsen notiert sind, um so deren Entscheidungsrelevanz zu erhöhen. Es ist allerdings nicht erwiesen, daß internationale Rechnungslegungsunterschiede die Kapitalmarktentscheidungen der Anleger beeinträchtigen, so daß es immerhin denkbar wäre, daß die betreffenden Investoren in- und ausländische Jahresabschlüsse trotz der Divergenzen als gleichwertige Informationsquel-

---

885) Vgl. auch GLAUM/ MANDLER, a.a.O., S. 60.
886) Vgl. dazu GLAUM/ MANDLER, ebd.
887) Vgl. ausführlicher am Beispiel Daimler-Benz LIENER, The Function, a.a.O., S. 615 f. und 616 ff.
888) Vgl. dazu auch GLAUM/ MANDLER, a.a.O., S. 50.

len ansehen, sei es, weil sie Kenntnisse des jeweils anderen Systems besitzen, oder weil sie die Unterschiede erkennen, diese aber als für ihre Entscheidung nicht relevant erachten. Eine Studie von CHOI/ LEVICH aus dem Jahre 1990 hat beispielsweise ergeben, daß von den 52 befragten Kapitalmarktteilnehmern die Hälfte, nämlich 26, die internationalen Rechnungslegungsunterschiede als für ihre Kapitalmarktentscheidungen irrelevant bezeichnete, während 24 der Befragten sich in ihrem Entscheidungsverhalten beeinflußt sahen[890]. Allerdings gaben viele der Probanden an, daß sie glaubten, ihr (Entscheidungs-)Verhalten *erfolgreich* geändert zu haben und folglich ihre Entscheidungen nicht beeinträchtigt seien; zudem war die Mehrzahl der befragten Manager von Investmentgesellschaften der Ansicht, daß Rechnungslegungsunterschiede die Bewertung von Entscheidungsvariablen erschweren und daher Investitionsentscheidungen beeinträchtigen[891]. Insgesamt glauben CHOI/ LEVICH die Hypothese ablehnen zu können, daß Rechnungslegungsunterschiede *keinen* Einfluß auf Kapitalmarktentscheidungen hätten[892].

In einer anderen Studie analysiert FRANKENBERG den Einfluß von Unterschieden zwischen deutschen und US-amerikanischen Jahresabschlüssen auf bestimmte Kennzahlen, die von Bilanzanalytikern zum Vergleich verschiedener Unternehmen herangezogen werden[893]. Bereits die Auswahl der Kennzahlen erweist sich als nicht unproblematisch, da die Abgrenzung der Positionen, die in die jeweilige Kennzahl miteinbezogen werden, in der deutschen und US-amerikanischen Rechnungslegung divergiert[894]. FRANKENBERG geht davon aus, daß zum Zweck der Analyse mehrerer Unternehmen die ausgewählten Kennzahlen bezüglich ihrer Vorteilhaftigkeit in eine Rangfolge gebracht werden; interessant ist in diesem Zusammenhang, inwieweit die Differenzen eine Entscheidung nach dem genannten Vorteilhaftigkeitskriterium beeinträchtigen[895]. FRANKENBERG kommt zu dem Ergebnis, daß die zwischen HGB und GAAP bestehenden Unterschiede in der externen Rechnungslegung die Mehrzahl der

---

[889] Vgl. ebd.

[890] Zwei der Probanden konnten nicht in die Auswertung einbezogen werden, vgl. CHOI, FREDERICK D./ LEVICH, RICHARD M.: The Capital Market Effects of International Accounting Diversity, Homewood/Illinois 1990, S. 13; vgl. dazu FRANKENBERG, PETER: Bedeutung von Rechnungslegungsunterschieden für Jahresabschlußvergleiche zwischen US-amerikanischen und deutschen Unternehmen, zfbf 1994, S. 424 - 440, hier S. 424.

[891] Vgl. CHOI/ LEVICH, a.a.O., S. 13 und S. 44.

[892] Vgl. CHOI/ LEVICH, a.a.O., S. 13.

[893] Vgl. ausführlich zur Auswahl der Kennzahlen FRANKENBERG, a.a.O., S. 430 f., und DERS.: Jahresabschlüsse im internationalen Vergleich, Analyse US-amerikanischer und deutscher Unternehmen, Wiesbaden 1992, S. 257 ff.

[894] Vgl. FRANKENBERG, Bedeutung, a.a.O., S. 430 f., und Jahresabschlüsse, a.a.O., S. 219 - 223.

[895] Vgl. FRANKENBERG, Bedeutung, a.a.O., S. 428.

Kennzahlen so verändern, daß sich die Rangfolge der Unternehmen nicht unerheblich ändert. Das führt zu einer Beeinflussung der in die Kennzahlen eingehenden Bilanzpositionen, so daß die Beurteilung eines Unternehmens anhand bestimmter Kennzahlen im Vergleich zu einem oder mehreren anderen Unternehmen kaum mehr möglich ist. Somit läßt sich nicht feststellen, ob beispielsweise die Eigenkapitalrentabilität eines Unternehmens tatsächlich höher ist als die eines anderen oder ob die Differenz nur aus einer anderen Bilanzierungsmethode herrührt[896]. Daraus läßt sich schließen, daß transnationale Jahresabschlußvergleiche zwischen deutschen und US-amerikanischen Abschlüssen in Hinblick auf Entscheidungen über die Vorteilhaftigkeit einer Investition eine hohe Irrtumswahrscheinlichkeit aufweisen können, da es zu einer falschen Einschätzung der Unternehmen kommen kann. Trotz dieser Erkenntnisse bleibt aber die Frage offen, inwiefern Investoren sich tatsächlich in ihrem Entscheidungsverhalten beeinträchtigt fühlen und daher eine Angleichung der Rechnungslegungsvorschriften aus ihrer Sicht wünschenswert ist.

Die wohl interessanteste Untersuchung hinsichtlich dieser letzten Frage ist die von HARRIS/ LANG/ MÖLLER zur Relevanz von Jahreserfolg und Eigenkapital für die Aktienbewertung im Vergleich von Deutschland und den USA[897]. Das Ziel dieser Untersuchung bestand darin, die potentielle Relevanz von Jahresabschlußinformationen börsennotierter Unternehmen für Anteilseigner in den USA und Deutschland zu vergleichen, wobei jeder in die Erhebung einbezogenen deutschen Aktiengesellschaft eine in Bezug auf Branche und Börsenkapitalisierung vergleichbare amerikanische Gesellschaft zugeordnet wurde[898]. Im Rahmen der Analyse von Zusammenhängen zwischen den genannten Jahresabschlußgrößen und Aktienrenditen und Aktienpreisen kommen HARRIS/LANG/MÖLLER zu folgenden Schlußfolgerungen: Entgegen der Behauptung, die sich nach wie vor nicht nur in den USA hält, die deutsche Rechnungslegung sei für die Aktienbewertung irrelevant oder zumindest weniger relevant als die US-amerikanische, läßt sich auch in Deutschland ein signifikanter Zusammenhang zwischen den Jahresabschlußdaten Eigenkapital und Jahreserfolg und den Börsendaten Aktienkurs und Aktienrendite feststellen. Gerade der Zusammenhang von Aktienrendite und veröffentlichtem Jahresergebnis scheint bezüglich der Straffheit dem US-amerikanischen mindestens gleich-

---

[896] Vgl. FRANKENBERG, ebd., S. 437 f.

[897] Vgl. HARRIS, TREVOR S./ LANG, MARK/ MÖLLER, HANS PETER: Zur Relevanz der Jahresabschlußgrößen Erfolg und Eigenkapital für die Aktienbewertung in Deutschland und den USA, zfbf 1995, S. 996 - 1028; vgl. dazu GLAUM/ MANDLER, a.a.O., S. 52.

[898] Vgl. HARRIS/ LANG/ MÖLLER, a.a.O., S. 997.

wertig, wenn nicht überlegen zu sein[899]. Daraus läßt sich der Schluß ziehen, daß der Jahreserfolg in deutschen Abschlüssen trotz angeblicher Manipulationen durch die nach außen nicht erkennbare Bildung und Auflösung stiller Reserven aus Sicht des Investors nicht unbedingt eine geringere Entscheidungsrelevanz besitzen muß als die entsprechende US-amerikanische Jahresabschlußgröße, zumal auch aus der Untersuchung gefolgert werden kann, daß die grundsätzlich vorsichtigere Bewertung in deutschen Abschlüssen von den Anlegern bei der Preisbildung berücksichtigt wird[900]. Daher erscheint HARRIS/LANG/MÖLLER eine Orientierung des Anlegerverhaltens an den Jahresabschlußdaten Eigenkapital und Erfolg sowie eine Prognose der Daten ähnlich sinnvoll wie in den USA; gleichzeitig sprechen die Ergebnisse dafür, daß eine sinnvolle Anwendung der in Deutschland üblichen Methoden zur Aktienanalyse auf US-amerikanische Aktien sowie umgekehrt eine Anwendung US-amerikanischer Methoden auf deutsche Aktien möglich ist[901]. Es ist den Ergebnissen dieser Untersuchung zufolge also durchaus denkbar, daß der Zusammenhang zwischen Jahresabschlußgrößen und Börsenkurs und Börsenrendite auch überkreuz besteht, nämlich zwischen deutschen Jahresabschlußgrößen und amerikanischen Börsenkursen und umgekehrt, wobei das Signifikanzniveau von dem des deutschen oder US-amerikanischen Zusammenhangs allerdings abweichen kann. Wenn dieser Zusammenhang überkreuz besteht, wogegen bei der Annahme, daß sprachliche Barrieren keine Rolle spielen, an sich nichts spricht, dann könnte das ein Indiz dafür sein, daß die Differenz der Rechnungslegungsvorschriften für die Entscheidungsrelevanz der Informationen keine weitere Bedeutung hat, so daß für eine Harmonisierung oder Standardisierung der externen Rechnungslegung im Hinblick auf die Verbesserung der Vergleichbarkeit aus Sicht der Anleger keinerlei Notwendigkeit bestünde. Interessant ist in diesem Zusammenhang auch, daß die Untersuchung gezeigt hat, daß die Umstellung der Rechnungslegung börsennotierter Unternehmen vom dAktG 1965 auf das Bilanzrichtlinien- Gesetz im dHGB von 1985 nur wenig Einfluß auf die Wirkung der Rechnungslegung bezüglich des Entscheidungsverhaltens der Anleger hatte[902]. Demzufolge liegt die Überlegung nahe, daß eine Umstellung des deutschen Jahresabschlusses für börsennotierte Unternehmen auf US-amerikanische Standards ebenso geringe Auswirkungen auf das Investorenverhalten haben könnte; denn letzteres Untersuchungsergebnis deutet darauf hin, daß die Art der Rechnungslegung aus Sicht der Kapitalge-

[899] Vgl. ebd., S. 1025.
[900] Vgl. ebd. und S. 1026.
[901] Vgl. ebd., S. 1025.
[902] Vgl. ebd., S. 1026.

ber nicht von derartiger Bedeutung ist, daß eine Harmonisierung bzw. Standardisierung vor diesem Hintergrund erforderlich wäre[903].

3. Notwendigkeit und Auswirkungen einer Harmonisierung aus kontinentaleuropäischer Sicht

Eine Harmonisierung der anglo-amerikanischen und der deutschen bzw. österreichischen Rechnungslegung wird aus den dargelegten Gründen trotz der Bemühungen des IASC und der Diskussionen in Theorie und Praxis nicht in absehbarer Zeit - wenn überhaupt - realisierbar sein[904]. Auch die scheinbare Notwendigkeit einer Harmonisierung oder jedenfalls Standardisierung, die häufig mit den Argumenten der Globalisierung und einer daraus resultierenden Kapitalnachfrage, die nur auf internationalen Kapitalmärkten befriedigt werden könne, sowie der fehlenden Vergleichbarkeit von transnationalen Jahresabschlüssen aus Sicht der Investoren begründet wird, hat sich m. E. als nicht haltbares Argument erwiesen[905]. Dagegen bleibt aber zu fragen, ob es nicht doch in absehbarer Zeit zumindest in einem bestimmten, noch zu klärenden Umfang zu einer Standardisierung der externen Rechnungslegung kommen könnte. Da anscheinend etliche deutsche Unternehmen eine Notierung insbesondere an der NYSE anstreben, wenn auch nicht allein aus Kapitalisierungsgründen, sondern zu einem großen Teil aus Prestigegründen, vor die Zulassung aber die Anerkennung des vorgelegten Jahresabschlusses durch die SEC gesetzt ist, erscheint es wahrscheinlich, daß eine solche Standardisierung mit einer Angleichung an die US-amerikanischen Standards einhergehen wird. Die Auswirkungen einer solchen Standardisierung beträfen im wesentlichen zwei Ebenen, einmal die rechtliche Ebene, zum anderen die der Bilanzadressaten. Auf der rechtlichen Ebene stellt sich die Frage wiederum auf der einen Seite nach dem Prozeß des *standard setting* - der Begriff „Gesetzgebung" erscheint in diesem Zusammenhang verfehlt - , auf der anderen Seite nach den Unternehmen, die in eine Standardisierung einbezogen werden sollten. Angesichts der Dominanz juristischer Betrachtungsweisen in der bilanzrechtlichen Gesetzgebung und der

---

[903] Die dritte Schlußfolgerung von HARRIS/ LANG/ MÖLLER bezieht sich auf die Abhängigkeit des Zusammenhangs von der Frage, ob es sich um einen konsolidierten oder unkonsolidierten Abschluß handelt, was aber für die Fragestellung der vorliegenden Arbeit nicht von Bedeutung ist und daher nicht weiter erörtert wird, vgl. HARRIS/ LANG/ MÖLLER, a.a.O., S. 1026.

[904] Vgl. auch BURGER, ANTON/ SCHELLBERG, BERNHARD: Vergleichende internationale Jahresabschlußanalyse, DB 1995, S. 2433 - 2437, hier S. 2433.

[905] Vgl. ebenfalls kritisch BUSSE VON COLBE, WALTHER: Zur Anpassung der Rechnunglegung von Kapitalgesellschaften an internationale Normen, BFuP 1995, S. 373 - 391, hier S. 375 f.

daraus resultierenden Vernachlässigung bilanztheoretischer und kapitalmarkttheoretischer Aspekte in der externen Rechnungslegung könnte es sinnvoll sein, ein dem FASB entsprechendes Rechnungslegungsgremium mit der Aufgabe des *standard setting* zu betrauen, was allerdings sicher in einem System des kodifizierten Rechts Probleme hinsichtlich der Durchsetzbarkeit mit sich brächte[906]. Sinnvoll wäre eine Umsetzung von GAAP sicher zunächst nur für börsennotierte, international agierende Unternehmen, wobei allerdings zu bedenken wäre, in welcher Weise sich dann GAAP und HGB gegenüberstünden, zumal, wenn die US-amerikanischen Standards keine Bindungswirkung entfalten können[907]. Auf der Ebene der Investoren oder generell der Bilanzadressaten dürften aus dem im vorigen Abschnitt Gesagten keine wesentlichen Veränderungen des Entscheidungsverhaltens zu erwarten sein, wenn börsennotierte Unternehmen ihre Jahresabschlüsse nach GAAP statt nach HGB aufstellten.

Allerdings wird gegen eine Standardisierung, wenn sie auch vielleicht nicht einmal alle Kapitalgesellschaften beträfe, gerne eingewendet, daß ein Wechsel von deutschen auf US-amerikanische Rechnungslegungsmethoden und Bilanzierungsgrundsätze einen „Verrat" an deutscher oder kontinental-europäischer Bilanzierungstradition darstelle, da die stärkere Ausrichtung des Jahresabschlusses an den Erfordernissen des Kapitalmarktes mit der weitgehenden Aufgabe von Vorsichtsprinzip und Gläubigerschutz einherginge[908]. Es wurde aber im Rahmen dieser Arbeit aufgezeigt, daß die Unterschiede gerade in den Grundsätzen eher systematischer als inhaltlicher Art sind, wobei durchaus unterschiedliche Schwerpunkte gesetzt werden, daher jedoch von einer Aufgabe des Vorsichtsprinzips nicht gesprochen werden könnte. Der Gläubigerschutz dagegen wird m. E. aus einer bestimmten Tradition heraus, im Grunde aber ohne tatsächliche Kenntnis - im Sinne empirischer Erfahrungen - der Gläubigerinteressen in Bezug auf Jahresabschlußinformationen als generelles Argument verwendet, um eine Orientierung der Rechnungslegungsvorschriften an einerseits einer eher dynamischen Bilanztheorie, andererseits einer Relevanz der Informationen für Investitionsentscheidungen abzulehnen. Im folgenden soll dennoch erörtert werden, wie sinnvoll eine solche Reform des Jahresabschlusses sogar noch über eine Anpassung an US-amerikanische Methoden hinaus sein könnte, da die Diskussion um eine Standardisierung durchaus Anlaß dazu geben sollte, insbesondere den Komplex der stillen Reserven kritisch zu überdenken.

---

[906] Vgl. zu diesem Vorschlag LANGENBUCHER, GÜNTHER/ BLAUM, ULF: Ist ein deutsches Rechnungslegungsgremium notwendig? - Ein Organisationsvorschlag auf der Grundlage einer Analyse ausländischer Standard Setting Bodies - , DB 1995, S. 2325 - 2335, besonders S. 2326 f. und 2332.

[907] Vgl. ebd., S. 2327 f.

III. Verzicht auf eine Harmonisierung bei gleichzeitiger „Dynamisierung" des handelsrechtlichen Jahresabschlusses

1. Einschränkung der stillen Reserven

a) Ausdehnung der Ansatzpflichten auf immaterielle Vermögenswerte

Läßt man die unnachgiebige Haltung der SEC außer acht, so liegt im teilweise unreflektierten Beharren auf Vorsichtsprinzip und Gläubigerschutz sowie auf der statischen Ausrichtung der Bilanz seitens des deutschen und des österreichischen Gesetzgebers ein erhebliches Konfliktpotential. Die Folgen eines Harmonisierungsversuchs von unterschiedlichen Rechnungslegungsvorschriften und -traditionen sind deutlich an den EG-Richtlinien zu erkennen, die eine Fülle von Wahlrechten, aber keine Vereinheitlichung gebracht haben. Aber auch bei Verzicht auf eine Harmonisierung stellt sich die Frage, ob nicht eine Reform des handelsrechtlichen Jahresabschlusses auch mit Blick auf das anglo-amerikanische Rechnungslegungssystem angestrebt werden sollte. Zumindest eine konsequentere Ausrichtung auf die Informationsfunktion und die Beachtung nicht nur des Gläubiger-, sondern auch des Eignerschutzes sowie die Berücksichtigung ökonomischer Aspekte, in erster Linie also der Kapitalmarkterfordernisse, könnten eine Annäherung der Systeme schaffen.

Ein Vorschlag könnte sein, unter bestimmten Voraussetzungen eine Aktivierungspflicht auch für selbsterstellte immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens zu schaffen. Sicher ist das Argument der Unsicherheit nachvollziehbar, und es sollte auch nicht ignoriert werden, daß sich möglicherweise die hinter einer Aktivierung stehenden Ertragserwartungen nicht realisieren lassen. Allerdings wird übersehen, daß es sowohl bei selbsterstellten materiellen Vermögensgegenständen als auch bei entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögenswerten, die nach geltendem Bilanzrecht aktiviert werden müssen, ebenfalls keine Garantie für künftige Erträge gibt, die dem erwarteten und bilanzierten Nutzungspotential entsprechen. Es besteht dagegen die Gefahr, daß mit dem Bilanzierungsverbot für selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte, zu denen hier auch der originäre Firmenwert und FuE-Aufwendungen gezählt werden sollen, eine Art *Scheingenauigkeit* erzeugt wird. Dadurch, daß das Bilanzrecht die Aktivierung scheinbar sicherer Ertragspotentiale erlaubt oder sogar vorschreibt, die

---

[908] Vgl. z. B. BUSSE VON COLBE, Anpassung der Rechnungslegung, a.a.O., S. 373 f.

scheinbar unsicherer Ertragspotentiale aber verbietet, wird beim Bilanzleser womöglich die unter Umständen irrige Vorstellung erzeugt, daß alles, was in der Bilanz aktiviert ist, objektiv richtig und vor allem sicher sei. Da die Bilanz aber auch nur ein Abbild der Realität ist und nicht die Realität selbst, kann sie diesen Anspruch der Sicherheit aller in ihr enthaltenen Werte nicht erfüllen[909]; insofern wäre es auch falsch, diesen Eindruck beim Bilanzleser erwecken zu wollen. Die Frage der Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte wie Marken, originärer Goodwill oder auch Entwicklungsaufwendungen ist daher nicht mit einem Aktivierungsverbot zu beantworten, vielmehr sollte sie auf die Schaffung von Kriterien gerichtet sein, deren Erfüllung eine Bilanzierung rechtfertigt.

Denkbar wäre hier eine Orientierung an den Voraussetzungen für Entwicklungsaufwendungen nach IAS 9 „Research and Development Costs", wobei eine solche Lösung wiederum eine weitere Entfernung von der US-amerikanischen Vorgehensweise bedeutete, da nach SFAS No. 2 die Aktivierung von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen grundsätzlich verboten ist, woraus gerade auch die Kritik an IAS 9 von seiten des FASB und der SEC resultiert[910]. Eine Annäherung an US-amerikanische Standards brächte daher ein generelles Aktivierungsverbot von FuE-Aufwendungen für das HGB, eine Dynamisierung mit dem Ziel einer periodenrichtigen Erfolgsermittlung dagegen erforderte eine Erweiterung der Ansatzpflichten für FuE-Aufwendungen wie überhaupt für immaterielle Vermögenswerte. Die Ertragsunsicherheit spiegelt sich auch in der Schwierigkeit der Bewertung des originären Firmenwertes und von Marken wieder. Auf die Möglichkeit, den Goodwill auf der Grundlage des Börsenkurses zu bewerten, wurde bereits eingegangen; da der Börsenkurs dem Preis entspricht, den die Investoren bereit sind, für einen Teil des Unternehmens zu zahlen, entspräche dies auch der Bewertung des derivativen Firmenwertes mit den Anschaffungskosten. Zwar ist nicht sichergestellt, daß sich dementsprechende Erträge aus der Nutzung des originären Goodwill realisieren lassen, die Aktivierung des derivativen Firmenwertes, für die ein Wahlrecht im Handelsrecht besteht, basiert allerdings ebenso wenig auf der Sicherheit einer künftigen Gewinn- oder auch nur Ertragsrealisation, weshalb das Unsicherheitsmoment als Argument gegen eine Bilanzierung des originären Firmenwertes m. E. nicht stichhaltig ist. Zwar sollte der originäre Firmenwert nicht unbedingt Anknüpfungspunkt einer Diskussion um die Aktivierung selbsterstellter immaterieller Vermögenswerte sein, da bereits die für dessen Schaffung

[909] Vgl. ähnlich auch KÄFER, Stille Reserven, a.a.O., S. 56.
[910] Vgl. SCHILDBACH, FS Moxter, a.a.O., S. 710 f.

getätigten Aufwendungen sehr schwer abgrenzbar sein dürften, aber die Überlegung hinsichtlich einer möglichen Aktivierung zeigt, daß es hierbei grundsätzlich um die Entscheidung geht, ob man zugunsten eines höheren Informationswertes auch ein höheres Unsicherheitsmoment im Jahresabschluß hinzunehmen bereit ist oder ob man, wie der Gesetzgeber es tut, einer größeren Sicherheit mit geringerem Informationswert den Vorzug geben sollte[911].

Für die Bewertung von Marken, die im Rahmen eines Unternehmenskaufs erworben wurden und für die daher nicht wie beim isolierten Erwerb Anschaffungskosten einzeln ermittelbar sind[912], werden von STEIN/ ORTMANN verschiedene Methoden zur Ermittlung eines bilanziellen Wertes vorgeschlagen, nämlich zum einen die Bewertung auf der Grundlage eines Vergleichs mit anderen isoliert erworbenen Warenzeichen oder Marken oder eines Lizenzgebührenvergleichs, zum anderen eine Bewertung nach der Ergebnisbeitragsmethode[913]. Diese Methoden könnten sinnvollerweise auch bei selbsterstellten Marken herangezogen werden, wobei aus betriebswirtschaftlicher Sicht die Ergebnisbeitragsmethode am ehesten dazu geeignet sein dürfte, die zur Schaffung und Pflege des Markennamens getätigten Aufwendungen entsprechend den daraus resultierenden Erträgen zu periodisieren. Die Schätzung des Ergebnisbeitrags soll durch Gegenüberstellung des Gesamtumsatzes des Markenprodukts mit seinen Herstellungskosten, den Kosten für die Vermarktung und einem angemessenen Gemeinkostenanteil erfolgen; weiterhin ist der so geschätzte Ergebnisbeitrag über einen entsprechenden Zeitraum zu diskontieren[914]. Entsprechend müßte der bilanzierte Vermögenswert auch über die Nutzungsdauer, die sich bei einzelnen Produkten beispielsweise am Produktlebenszyklus orientieren könnte, abgeschrieben werden; eine sich daraus ergebende Nutzungsdauer von 3 bis 5 Jahren wäre auch im Sinne einer vorsichtigen Bilanzierung und Bewertung gerechtfertigt[915]. Allerdings müßte gewährleistet sein, daß der Ergebnisbeitrag ursächlich auf die Werbewirkung der Marke zurückzuführen ist[916]. Im Hinblick auf das Ziel einer periodengerechten Erfolgsermittlung und der Informationsfunktion des Jahresabschlusses wäre eine Bilanzierung von Marken sicher wünschenswert, da die sofortige Aufwandsverrechnung von Werbekosten im Zusammenhang mit Markennamen das Bild vor allem der Vermögens- und Ertragslage

---

911) Vgl. hierzu auch VODRAZKA, FS Lexa, a.a.O., S. 342.
912) Durch die Abschaffung der Bindung eines Warenzeichens an den Geschäftsbetrieb sind diese seither nach § 27 MarkenG frei handelbar, vgl. dazu STEIN/ ORTMANN, a.a.O., S. 789.
913) Vgl. ausführlicher STEIN/ ORTMANN, a.a.O., S. 788 f.
914) Vgl. ebd., S. 789.
915) Vgl. ebd., S. 791.
916) Vgl. ebd., S. 789.

erheblich verzerren kann[917], was aufgrund der Interessen der Zielträger an entscheidungsrelevanten Informationen nicht unproblematisch ist. Angesichts der Schwierigkeit, der Marke einen genauen Ergebnisbeitrag zuzuordnen, wäre jedoch eine Ausschüttungssperre in Höhe des aktivierten Wertes denkbar, um die Ausschüttung von Gewinnen zu verhindern, die sich unter Umständen als nicht realisierbar herausstellen. Dabei ist auch abzuwägen, ob es im Sinne eines Kompromisses zwischen dem Schutz der Aktionäre, Gläubiger und auch des Unternehmens vor Vermögens- und Liquiditätsverlust sinnvoller wäre, selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte in bestimmtem Umfang zu aktivieren mit der Einschränkung einer Ausschüttungssperre oder der Bilanzierung eine Erläuterungspflicht im Anhang vorzuziehen[918]. Bei Reduzierung der Jahresabschlußfunktionen auf die Informationsfunktion, welche weiter oben begründet wurde[919], muß einer Aktivierung konsequenterweise der Vorzug gegeben werden[920]. Auch vor dem Hintergrund der der Erfüllung der Informationsfunktion dienenden Zielsetzung einer Erfolgsermittlung im dynamischen Sinne und besonders unter der Voraussetzung der Unternehmensfortführung ist ein generelles Aktivierungsverbot für selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände nicht zu rechtfertigen: Die Nichtaktivierung der getätigten Aufwendungen berücksichtigt nicht die spätere Alimentierung von Erträgen, so daß der Periodenerfolg einerseits verzerrt erscheint und sein Informationswert andererseits hinsicht-

---

917) Vgl. dazu auch das Beispiel in Fn. 667).

918) Letzeres befürwortet letztlich MOXTER mit seiner Abkoppelungsthese, vgl. MOXTER, Bilanzlehre, 3. Aufl., Bd. II, S. 67 f., in der er die Informationsfunktion dem Anhang zuspricht. Diesem Ansatz zufolge wäre eine Erweiterung der Ansatzpflichten abzulehnen, da sie die Ausschüttungsfunktion von Bilanz und GuV störte; verbleibende Informationsbedürfnisse der Bilanzadressaten müßten durch den Anhang gedeckt werden, vgl. dazu SCHILDBACH, FS Moxter, a.a.O., S. 718.

919) Vgl. oben Kapitel 2, III.3.b).

920) Auf die Notwendigkeit aus theoretischer Sicht, Ingangsetzungsaufwendungen zu aktivieren, und zwar nicht als Bilanzierungshilfe, sondern als künftiges Nutzungs- und damit Ertragspotential, wurde ebenfalls schon in Kapitel 2, II.1.b)(1) hingewiesen; ein Umdenken hinsichtlich des Sinns der Bilanzierung von Ingangsetzungsaufwendungen erscheint auch vor folgendem Hintergrund erforderlich: Praktisch hat die Aktivierungsfähigkeit anscheinend kaum eine Relevanz, was darauf zurückgeführt werden könnte, daß nicht wenige Finanzanalysten in der Inanspruchnahme einer Bilanzierungshilfe wie den Ingangsetzungsaufwendungen einen Ausdruck der Schwäche sehen, vgl. VEIT, KLAUS-RÜDIGER: Die Inanspruchnahme von Bilanzierungshilfen, - Ergebnisse einer empirischen Untersuchung - , DB 1995, S. 2129 - 2131, hier S. 2130 m.w.N. Auch auf die Passivierung von Aufwandsrückstellungen unter den im dHGB vorgesehenen Voraussetzungen sollte nicht verzichtet werden, obwohl eine Entsprechung in der US-amerikanischen Rechnungslegung nicht existiert, vgl. so auch BUSSE VON COLBE, Rechnungslegungsziele, a.a.O., S. 231. Eher sollte das deutsche Handelsrecht der österreichischen Regelung folgen, vgl. dazu bereits Kapitel 2, II.1.b) (2), denn sie dienen der Periodisierung von Aufwendungen und stellen damit eines der wenigen dynamischen Elemente der Bilanz dar; ein Passivierungsverbot dagegen begünstigte die Bildung stiller Lasten, was ebenso wenig wünschenwert wäre wie die Bildung stiller Reserven.

lich der Fortführung des Unternehmens und der künftigen Entwicklung beeinträchtigt wird[921]. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist das Aktivierungsverbot bedenklich, weil es die Einsatzmöglichkeit immaterieller Vermögenswerte im Kombinationsprozeß der Produktionsfaktoren und deren prinzipielle Fähigkeit, einen positiven Ergebnisbeitrag im Produktionsprozeß zu leisten, negiert[922]. Zusammenfassend erscheint daher sowohl aus bilanz-theoretischer als auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht eine differenziertere Behandlung von selbsterstellten immateriellen Vermögenswerten notwendig.

b) Einschränkung der rein handelsrechtlichen Bewertungswahlrechte oder die Frage des Vorsichtsprinzips

Infolge der Schätzung der Nutzungsdauer und der Wahl des Abschreibungsverfahrens bei abnutzbaren Vermögensgegenständen sowie im Rahmen der Bewertung von Rückstellungen kann es zur Bildung stiller Reserven kommen. In einem solchen Fall handelt es sich nicht um explizite Bewertungswahlrechte, sondern um Ermessensspielräume[923]; explizite Wahlrechte bestehen dagegen unter anderem hinsichtlich der Abwertung und Aufwertung von Vermögensgegenständen in Form des Niederstwertprinzips[924]. Dementsprechend muß hinsichtlich der Einschränkungsmöglichkeiten sowie der Sinnhaftigkeit einer Einschränkung von Wahlrechten unterschieden werden. Der Gefahr stiller Reserven durch die Ausnutzung von Ermessensspielräumen zu begegnen, ist kaum möglich und auch nicht sinnvoll; im Falle planmäßiger Abschreibungen beispielsweise führte die Beschränkung auf ein bestimmtes Abschreibungsverfahren auch zu falschen Periodenergebnissen, wenn der Verlauf der Leistungsabgabe diesem Verfahren nicht entspräche. Umstritten ist dagegen die Berechtigung expliziter Wahlrechte. Zu beurteilen sind Bilanzierungwahlrechte dabei aus der Sicht der Adressaten und unter Berücksichtigung der Aufgabe des Jahresabschlusses, diesen entscheidungsrelevante Informationen zur Verfügung zu stellen. Während die Möglichkeit, mit Hilfe von Wahlrechten den Gewinnausweis zu manipulieren und eventuelle Verluste durch die Auflösung stiller Re-

---

921) Vgl. auch Kapitel 2, II.1.a) (1); vgl. zum Vorliegen von Ausgaben als notwendiges und von „vorgeleisteten" Ausgaben als hinreichendes Aktivierungskriterium im Sinne der pagatorischen Rechnungslegung NADVORNIK, a.a.O., S. 139 f.

922) Vgl. ausführlicher NADVORNIK, a.a.O., S. 140.

923) Vgl. SIEGEL, THEODOR: Wahlrecht, in HURB, a.a.O., S. 417 - 427, hier S. 419.

924) Auf eine Darstellung der Wahlrechte innerhalb der Ermittlung der Herstellungskosten sowie der Methodenwahlrechte wurde im Rahmen der Arbeit verzichtet, vgl. zur Unterschiedung von Wertansatz- und Methodenwahlrechten STREIM, HANNES: Wahlrechte, in HWR, a.a.O., Sp. 2125 - 2160, hier Sp. 2154 und 2158.

serven nach außen nicht in Erscheinung treten zu lassen, um damit die Lage des Unternehmens zu verschleiern, durchaus im Interesse des Managements liegen kann, muß das Interesse der Kapitalgeber notwendigerweise aus eben diesen Gründen entgegengesetzt sein[925]. Gerade zum Schutz der externen Adressaten, besser der Kapitalgeber, vor eigennütziger und mißbräuchlicher Ausnutzung von Wahlrechten durch das Management sollten solche vom Gesetzgeber nicht gewährt werden oder zumindest durch geeignete Anreiz- und Sanktionsmechanismen ergänzt werden[926]. Zudem weist SCHNEIDER darauf hin, daß Bilanzierungswahlrechte zu einer höheren Unsicherheit bei den Kapitalmarktteilnehmern führen, weshalb diese bei der Bewertung der Aktien einen Risikoabschlag einkalkulieren, woraus jedoch niedrigere Aktienkurse resultieren als ohne Wahlrechte[927]. Dies hat aber wiederum für das Unternehmen den Nachteil, daß die Eigenfinanzierungskosten für Kapitalerhöhungen bei niedrigem Kursniveau steigen, was den Vorteil einer leichteren Selbstfinanzierung aus stillen Reserven kompensieren könnte[928]. Insgesamt ist aus der Sicht der Informationsfunktion eine Einschränkung der Wahlrechte zu befürworten, weil eine Beschränkung auf nur eine Abbildungsmöglichkeit dem externen Bilanzleser den Rückschluß auf die Realität erleichtert sowie die Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse untereinander; zudem wird das Management daran gehindert, den Informationsgehalt der Daten negativ zu beeinflussen, indem es die am wenigsten aussagekräftige Bilanzierungsmethode wählt[929]. Allerdings ist darauf hinzuweisen, daß eine Beschränkung der Wahlrechte nicht gleichzeitig eine Erhöhung der Objektivität und Richtigkeit des Jahresabschlusses bedeutet, auch bei nur einer Abbildungsmöglichkeit bleibt es eben eine mehr oder weniger verzerrte Abbildung der Realität[930]. Desweiteren kann, wie die Ausführungen zur Relevanz der Jahresabschlußinformationen für die Aktienbewertung im Vergleich von USA und Deutschland gezeigt haben - nämlich daß der Zusammenhang zwischen Aktienrendite und Jahreserfolg sich in Deutschland eher als straffer erwies, obwohl die US-amerikanische Rechnungslegung weniger explizite Wahlrechte kennt -, vermutet werden, daß

---

925) Vgl. SCHNEIDER, DIETER: Gliederungs-, Ansatz- und Bewertungswahlrechte, in Rechnungslegung nach neuem Recht, Grachter Symposium zur Rechnungslegung nach der 4. EG-Richtlinie und Jahrestagung 1979 der Schmalenbach-Gesellschaft, Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft, zu den Auswirkungen der 4. und 7. EG-Richtlinie, hrsg. von Marcus Bierich u.a., Berlin New York 1980, S. 81 - 100, hier S. 89; vgl. DERS., Kapitalmarkteffizienz, a.a.O., S. 33; vgl. auch STREIM, HWR, a.a.O., Sp. 2158.

926) Vgl. STREIM, ebd.

927) Vgl. SCHNEIDER, Kapitalmarkteffizienz, a.a.O., S. 33, und Gliederungs-, Ansatz- und Bewertungswahlrechte, a.a.O., S. 89.

928) Vgl. ebd.

929) Vgl. SCHILDBACH, FS Moxter, a.a.O., S. 703 f.

930) Vgl. ebd., S. 705.

zumindest der Kapitalmarkt in der Lage ist, die Wirkungen der unterschiedlichen Ausnutzung von Wahlrechten zu neutralisieren[931].

Auch im Zusammenhang mit dem Niederstwertprinzip ist die Einschränkung von Wahlrechten zu betrachten. Das Niederstwertprinzip ist, wenn auch nicht ausdrücklich im Gesetz so formuliert, eine Ausprägung des Vorsichtsprinzips[932]. Auf die Problematik der Abwertung von Anlagevermögen aufgrund von gesunkenen Marktpreisen wurden bereits hingewiesen[933]. Aber auch das strenge Niederstwertprinzip, das bei der Bewertung des Umlaufvermögens zur Anwendung kommt, ist kritisch zu sehen, weil ein Absinken des Börsenkurses oder Marktpreises unter die Anschaffungs- und Herstellungskosten bis zum Bilanzstichtag nicht unbedingt einen künftigen Verlust indiziert. Insofern wird das Ziel der verlustfreien Bewertung gerade nicht erreicht, da als Bewertungskriterium nicht der Verlust aus dem künftig zu erwartenden Verkaufserlös der Vermögensgegenstände abzüglich der bis dahin anfallenden Aufwendungen herangezogen wird; ebensowenig wird ein eventueller Wiederanstieg des Börsenkurses oder Marktpreises nach dem Bilanzstichtag berücksichtigt[934]. Bereits an früherer Stelle wurde die Differenz zwischen den Anschaffungs- und Herstellungskosten und dem gesunkenen Wiederbeschaffungspreis als Opportunitätskosten interpretiert; bei der Abschreibung auf diesen niedrigeren Wert wird der Gewinn der abgelaufenen Periode daher um den in den durch „zu teuren Kauf" entgangenen Gewinn bereinigt, so daß es sich bei der Abschreibung nicht um die Antizipation eines künftig zu erwartenden Ereignisses handelt, sondern um die Berücksichtigung eines bereits eingetretenen Sachverhaltes, wobei eben der Möglichkeit der Korrektur desselben durch einen Wiederanstieg der Preise nach dem Abschußstichtag nicht Rechnung getragen wird[935]. Durch die nur scheinbar verlustfreie Bewertung aufgrund des Niederstwertprinzips kann bei den Kapitalgebern und Bilanzadressaten daher ein falscher Eindruck über die künftige Entwicklung des Unternehmenserfolgs erweckt werden, indem nicht künftige Verluste vorweggenommen werden, sondern in Wahrheit stille Reserven gebildet werden[936]. In der gesetzlichen Form ist das Niederstwertprinzip somit weder eine Ausprä-

---

931) Vgl. Kapitel 4, II.2.; vgl. auch SCHILDBACH, ebd. mit Hinweis auf weitere empirische Untersuchungen.

932) Vgl. VODRAZKA, FS Lexa, a.a.O., S. 345.

933) Vgl. Kapitel 2, II.2.c)

934) Vgl. NADVORNIK, a.a.O., S. 120.

935) Vgl. zur verlustfreien Bewertung NADVORNIK, a.a.O., S. 120; vgl. auch schon VODRAZKA, KARL: Berücksichtigung von Ereignissen nach dem Abschlußstichtag, in Rechnungslegung und Ge-winnermittlung, Gedenkschrift für Karl Lechner, hrsg. von Erich Loitlsberger, Anton Egger, Eduard Lechner, Wien 1987, S. 459 - 478, hier S. 464 f., und DERS., FS Lexa, a.a.O., S. 349 ff.

936) Vgl. bereits Kapitel 2, III.2.b).

gung des Imparitätsprinzips noch wird es der Forderung nach einer vorsichtigen Bilanzierung gerecht; sinnvollerweise sind außerplanmäßige Abschreibungen nur unter Zugrundelegung einer absatzmarktorientierten Bewertung vorzunehmen, wenn sich nämlich aus einem Absinken der Absatzpreise ein Verlust aus den Umsatzerlösen abzeichnet, wobei auch die bis zur Veräußerung anfallenden Aufwendungen zu berücksichtigen sind[937]. Dies kann auch nur für die Bewertung des Umlaufvermögens gelten, während das gemilderte Niederstwertprinzip in Form eines Abwertungswahlrechts beim Anlagevermögen möglicherweise ganz aufgegeben werden sollte[938].

c) Milderung des Realisationsprinzips

Die Gewinnrealisation wird am Zeitpunkt der Leistungserbringung festgemacht; diese eher juristische Sichtweise wird in der deutschen und österreichischen ebenso wie in der US-amerikanischen Rechnungslegung als Kriterium zur Festlegung des Realisationszeitpunktes verwendet. Die anteilige Gewinnrealisation bei mehrperiodigen Produktionsaufträgen nach der *percentage-of-completion method* gilt daher auch in den USA als Ausnahme vom Realisationsprinzip (*realization* oder *revenue recognition principle*), weil man befürchtet, daß sonst durch die entstehenden Gewinnsprünge bei Unternehmen mit überwiegend langfristigen Aufträgen der Informationswert beeinträchtigt würde. Die Anwendung der *percentage-of-completion method* führt somit aufgrund der Festlegung des Realisationszeitpunktes im geltenden Bilanzrecht dazu, daß unrealisierte Gewinne ausgewiesen werden[939]. Der Ausweis unrealisierter Gewinne darf allerdings, wie anfangs dargelegt, auf keinen Fall mit der Offenlegung stiller Reserven vermengt werden. Stille Reserven würden aber im Fall des Gewinnausweises *nach* Beendigung eines langfristigen Fertigungsauftrags nur gebildet, wenn man die Realisierung von Erträgen in einem Zeitpunkt vor Auftragsbeendigung annimmt, in dem auch die sie alimentierenden Aufwendungen getätigt werden. Die Frage des Realisationszeitpunk-

---

[937] Vgl. NADVORNIK, a.a.O., S. 121 f.

[938] Das gemilderte Niederstwertprinzip gilt gem. § 279 Abs. 1 Satz 2 dHGB und § 204 Abs. 2 Satz 2 öHGB ohnehin nur für Finanzanlagen, nicht für das Sachanlagevermögen.

[939] Auch VODRAZKA geht davon aus, daß es bei langfristiger Auftragsfertigung zu nicht realisierten Gewinnen kommt, vgl. VODRAZKA, FS Lexa, a.a.O., S. 351.

tes kann hier jedoch in Bezug auf die Bilanzierung von langfristigen Aufträgen nicht zur Diskussion stehen[940].

Die Konstruktion der *percentage-of-completion method* als Ausnahme des Realisationsprinzips ist daher theoretisch inkonsequent und somit unbefriedigend. Ein Ausweis von unrealisierten Gewinnen ist weder theoretisch noch aus Sicht der Informationsfunktion zu rechtfertigen, da die Information über Erträge oder Gewinne, deren Realisierung erst erwartet wird, einen ausschließlich prospektiven Charakter hat und schwerlich mit der Rechenschaftspflicht vereinbar ist. Der Unterschied zur Aktivierung von immateriellen Vermögenswerten, die auch künftige Ertragserwartungen beinhaltet, ist der, daß beim anteiligen Gewinnausweis - die Formulierung „anteilige Gewinnrealisation" wäre hier nicht treffend - kein künftiges Nutzungspotential zunächst *erfolgsneutral* aktiviert wird, sondern in Höhe der getätigten Aufwendungen bereits auch Erträge und, bei Übersteigen der Aufwendungen, ein Gewinn ausgewiesen wird, der an sich sogar ausschüttbar ist. Hierbei werden also nicht Aufwendungen durch Aktivierung und Abschreibung nachverlagert, sondern Erträge vorverlagert. Obwohl der Ausweis unrealisierter Gewinne nicht mit den Funktionen und Zielen des Jahresabschlusses zu rechtfertigen ist, zeigt die Diskussion um die bilanzielle Behandlung langfristiger Auftragsfertigung, daß auch die derzeitige Lösung die Frage des Gewinnausweises nicht zufriedenstellend beantwortet. Daher wird in der Literatur zum deutschen Bilanzrecht unter anderem eine Teilgewinnrealisierung durch Teilabnahme oder Teilabrechnung der Gesamtleistung diskutiert[941]. In Österreich dagegen wird eine solche ausnahmsweise Durchbrechung des Realisationsprinzips wegen der Vorschrift des § 206 Abs. 3 öHGB generell für nicht zulässig gehalten; es gibt jedoch Vorschläge, Teilgewinnrealisationen aufgrund einer Auspaltung des Gesamtvertrages in Teilverträge vozunehmen[942].

Die *percentage-of-completion method* geht dagegen von einer periodenanteiligen Gewinnrealisation dem Grad der Fertigstellung entsprechend aus; dementsprechend knüpft die Lei-

---

[940] Eine Festlegung des Realisationszeitpunktes auf den Zeitpunkt des Vertragsabschlusses wird darüberhinaus in der Regel wegen des zu hohen Risikos abgelehnt. LEFFSON argumentiert beispielsweise gegen ein Ansetzen der Gewinnrealisation am Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, daß auch die gesamten Herstellungskosten zu diesem Zeitpunkt nur geschätzt werden könnten, so daß dem Rechnungslegenden erhebliche Manipulationsspielräume eingeräumt würden, weshalb unter dem Gesichtspunkt der Willkürfreiheit eine solche Vorverlegung des Realisationszeitpunktes nicht zu rechtfertigen sei, vgl. LEFFSON, ebd., S. 261; vgl. zur Diskussion des Realisationszeitpunktes im Rahmen der Langfristfertigung BUHLEIER, CLAUS: Harmonisierung der Rechnungslegung bei langfristiger Auftragsfertigung, Perspektiven für die Bilanzierung in Deutschland und Österreich, Wiesbaden 1997, S. 66 ff.

[941] Vgl. ausführlich zum Stand der Diskussion BUHLEIER, a.a.O., S. 71 ff.

[942] Vgl. zu den Voraussetzungen einer solchen Lösung BUHLEIER, a.a.O., S. 96 ff. m.w.N.

stungserbringung nicht an der endgültigen Lieferung, sondern an der Teilproduktion der einzelnen Perioden an. Das bedeutet, daß mit der Tätigung von Aufwendungen die entsprechenden Teilerträge realisiert werden. Von dieser Sichtweise geht das IASC in IAS 11 „Construction Contracts" aus, indem es in der Periodisierung von Erträgen über den mehrperiodigen Zeitraum der Leistungserbringung eine konsequente Umsetzung des *matching* bzw. *accrual principle* sieht, die wiederum der *decision usefulness* dienen soll[943]. Das Risiko einer Fehleinschätzung des Gesamtertrages hält das IASC unter bestimmten Voraussetzungen, nämlich bei Vorliegen von Festpreisaufträgen und bei Aufträgen, die auf der Basis von Selbstkosten zuzüglich eines Gewinnaufschlages abgerechnet werden, für so gering, daß es vernachlässigt werden kann[944]. Im Sinne einer Periodisierung von Aufwendungen und Erträgen ist eine solche Teilgewinnrealisierung dem Grad der Fertigstellung entsprechend konsequent. Allerdings würde dies ebenso wie die in der deutschen Literatur teilweise vorgeschlagene Fiktion von Teilabrechnungen nicht nur eine Durchbrechung des Realisationsprinzips in seiner derzeitigen Form bedeuten, sondern auch ein Abgehen vom Anschaffungswertprinzip, da eine Teilgewinnrealisation eine Bewertung der unfertigen Erzeugnisse über Herstellungskosten voraussetzt[945].

Zwar wird eine Durchbrechung des Realisationsprinzips für die Bilanzierung langfristiger Fertigung unter bestimmten Voraussetzungen - beispielsweise muß der Gesamtbetrag der Einnahmen aus dem Vertrag bekannt sein[946] - von verschiedenen Seiten vorgeschlagen und eine Durchbrechung allgemeiner Bewertungsgrundsätze mit der Generalnorm des *true and fair view* gerechtfertigt[947], jedoch sollte im Zusammenhang mit der Erörterung einer anteiligen Gewinnrealisation im Jahresabschluß die Überlegung entscheidend sein, inwieweit die Bilanzierung langfristiger Fertigungsaufträge nach der *percentage-of-completion method* ein „richtigeres", besser zweckmäßigeres Bild von der Ertragslage eines Unternehmens zu vermitteln vermag als der Ausweis des Gewinns nach Beendigung des Auftrages entsprechend der *completed contract method*[948]. Gemessen werden muß die Zweckmäßigkeit der unterschiedlichen Gewinnkonzepte, die den beiden Methoden zugrunde liegen, an dem Informationsinteresse

---

[943] Vgl. IASC, IAS 11, a.a.O., Abs. 25; vgl. dazu RICHTER, a.a.O., S. 139.
[944] Vgl. IASC, ebd., Abs. 30 und 31, ausführlicher bereits Kapitel 4, I.3.c).
[945] Vgl. dazu BUHLEIER, a.a.O., S. 78.
[946] Vgl. zu den Voraussetzungen im einzelnen BUHLEIER, a.a.O., S. 181 f.
[947] Vgl. ebd.
[948] Vgl. RICHTER, a.a.O., S. 147.

der Bilanzleser, konkret an dem der Kapitalgeber[949]. Wenn der Kapitalgeber in ein Unternehmen investiert, das überwiegend mehrperiodige Projekte abwickelt, kann man annehmen, daß ihm dieser Umstand in der Regel bekannt ist, und es stellt sich daher die Frage, warum für ihn ein ungleichmäßiger Gewinnverlauf weniger informativ sein sollte als ein durch die Anwendung der *percentage-of-completion method* geglätteter Gewinn. Diese Frage kann allerdings aufgrund theoretischer Überlegungen nicht beantwortet werden, sondern könnte nur anhand von deduktiv oder empirisch ermittelten Informationsinteressen der Kapitalgeber beurteilt werden[950]. Zumindest ist die *percentage-of-completion method* als Instrument zur Verbesserung der Entscheidungsrelevanz des Jahreserfolges für den externen Bilanzadressaten durchaus kritisch zu beurteilen, obwohl sie möglicherweise der periodenrichtigen Zuordnung von Erträgen und Aufwendungen und damit einer dynamischen Erfolgsermittlung dient, wenn auch die Festlegung des Realisationsprinzips im geltenden Bilanzrecht gegen eine Bildung stiller Reserven durch die derzeitige Behandlung von Langfristaufträgen spricht[951].

2. Trennung von Handels- und Steuerbilanz

a) Ausrichtung der Handelsbilanz auf ihre ursprünglichen Funktionen und Zielsetzungen

Die Problematik der Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz und vor allem der umgekehrten Maßgeblichkeit, derzufolge subventionelle Vergünstigungen in der Steuerbilanz nur in Übereinstimmung mit der Handelsbilanz ausgeübt werden dürfen, wird in der Literatur gerade in Bezug auf eine Harmonisierung der Rechnungslegung häufiger diskutiert[952]. Daß im besonderen die Umkehrung der Maßgeblichkeit zu einer „Deformierung" des Jahresabschlus-

---

[949] Die *completed contract method* interpretiert den Gewinn als Prämie für die Überwindung des gesamten Auftragsrisikos, die *percentage-of-completion method* dagegen als akkumulierte Größe, die eine Prämie lediglich des Produktionsrisikos darstellt, ein vollständiger Ausweis des Gewinns am Anfang der Produktion unter Annahme einer Gewinnrealisation zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses könnte auch als Interpretation des Gewinns als Prämie für die Überwindung des Marktwiderstandes gesehen werden, vgl. RICHTER, ebd.

[950] Vgl. RICHTER, ebd.

[951] BUHLEIER geht davon aus, daß die Teilgewinnrealisation bei langfristigen Aufträgen der Ermittlung eines durch die Informationsfunktion determinierten betriebswirtschaftlichen Gewinns dient, und dieser in einer informationsorientierten Gewinnermittlung bestimmte Gewinn erst in einer zweiten Stufe zu einem ausschüttungfähigen bzw. besteuerbaren Gewinn übergeleitet werden soll („additive Gewinermittlung"), vgl. BUHLEIER, a.a.O., S. 191.

ses führt, indem das Periodenergebnis im Zeitpunkt der Inanspruchnahme der Steuervergünstigung zu niedrig ausgewiesen, in späteren Perioden dafür zu günstig dargestellt wird, was einer Bildung und Auflösung stiller Reserven entspricht, und damit der Jahreserfolg nur noch bedingt als Indikator der wirtschaftlichen Leistung des Unternehmens dienen kann, wurde bereits ausführlicher dargelegt und ist in der Literatur auch weitgehend unbestritten[953]. Aus dieser Tatsache resultiert auch ein Großteil der anglo-amerikanischen Kritik am Informationswert deutscher Jahresabschlüsse[954]; die daran anschließende Forderung, eine originäre Steuerbilanz zu schaffen, wie es im US-amerikanischen Steuerrecht vorgesehen ist, muß jedoch insoweit relativiert werden, als auch in den USA - allerdings in geringem Umfang - bestimmte Bilanzierungsmaßnahmen in der Steuerbilanz bei entsprechender Behandlung in der Handelsbilanz zulässig sind, beispielsweise bei der Bewertung nach LIFO[955]. Auch läßt sich beobachten, daß die externe Rechnungslegung in der Praxis im Zweifelsfalle eher an die steuerlichen Bilanzierungsalternativen angepaßt wird, wenn das bilanzierende Unternehmen durch die entsprechende Gestaltung des handelsrechtlichen Jahresabschlusses steuerliche Vorteile erzielen kann[956]. Zwar sollte die mangelnde Konsequenz bezüglich der formalen Unabhängigkeit von Handels- und Steuerbilanz in der US-amerikanischen Rechnungslegungspraxis nicht als Argument gegen eine Aufgabe der Maßgeblichkeit und die Schaffung einer originären Steuerbilanz dienen, jedoch läßt sie daran zweifeln, daß eine solche Lösung im Hinblick auf ihre theoretische Zielsetzung überhaupt zum gewünschten Erfolg führt.

Die theoretische Rechtfertigung dieser Forderung liegt darin begründet, daß der Jahresabschluß auf seine ursprüngliche Funktion reduziert werden sollte, nämlich den Eigen- und Fremdkapitalgebern bezüglich ihrer Anlageentscheidung relevante Informationen zur Verfügung zu stellen. Die Informationsfunktion wird aber durch die Einflüsse finanz- und wirtschaftspolitisch begründeter subventioneller Abschreibungen auf den Periodenerfolg erheblich gestört, auch wenn die Auswirkungen unter Umständen durch die Erläuterungspflicht im An-

---

[952] Vgl. BUSSE VON COLBE, Anpassung der Rechnungslegung, a.a.O., S. 383 f., DERS., Rechnungslegungsziele, a.a.O., S. 234 f., SCHILDBACH, FS Moxter, a.a.O., S. 707 f., DERS., Rechnungslegungsideale, a.a.O., S. 2640 f., HENSCHEID, a.a.O., S. 1243 ff.

[953] Vgl. Kapitel 2, III.4.; vgl. dazu auch KARRENBROCK, HOLGER: Latente Steuern in Bilanz und Anhang, Düsseldorf 1991, S. 186.

[954] Die deutsche Rechnungslegung sei durch die umgekehrte Maßgeblichkeit zu stark „tax driven", vgl. KLEBER, a.a.O., S. 385.

[955] Vgl. SCHREIBER, ULRICH: Die Bedeutung der US-amerikanischen Rechnungslegung für die Besteuerung von Gewinnen und Ausschüttungen, in Ballwieser (Hrsg.), a.a.O., S. 45 - 84, hier S. 73 f. und 84; vgl. SCHILDBACH, Rechnungslegungsideale, a.a.O., S. 2640.

[956] Vgl. KLEBER, a.a.O., S. 391.

hang gemildert werden. Die Ursache hierfür liegt darin, daß die Zielsetzung des Jahresabschlusses auf die Ermittlung eines Periodengewinns gerichtet ist, der soweit wie möglich unverfälscht durch stille Reserven das aktuelle wirtschaftliche Potential des Unternehmens derart zeigen soll, daß er dem Kapitalgeber eine Prognose über die künftige Leistungsfähigkeit erlaubt. Weder kann der durch die steuerlichen Abschreibungen geminderte Erfolg die Fähigkeit des Unternehmens, Überschüsse zu erzielen, zeigen, noch spiegelt der bilanzielle Wert der steuerlich abgeschriebenen Vermögensgegenstände[957] das künftige Nutzungspotential wieder. Aus theoretischer Sicht ist daher mit Blick auf die Aufgabe und Zielsetzung des Jahresabschlusses kaum ein sinnvolles Argument für die Beibehaltung zumindest der umgekehrten Maßgeblichkeit zu finden[958]. Allerdings bleibt zu vermuten, daß von Seiten der Unternehmen ein politisches Interesse gerade an der umgekehrten Maßgeblichkeit vorhanden sein dürfte, wenn man davon ausgeht, daß besonders das Management großer Unternehmen eine Ergebnisreduzierung anstrebt, um damit die ergebnisabhängigen Kosten zu senken, da die umgekehrte Maßgeblichkeit die Möglichkeit eröffnet, steuerliche Wahlrechte auch in der Handelsbilanz gewinnmindernd auszuüben[959].

b) Steuerabgrenzung mit Hilfe der latenten Steuern

Die Abschaffung der umgekehrten Maßgeblichkeit führte allerdings zu einem noch weiteren Auseinanderklaffen von Steuerbilanzgewinn und Handelsbilanzgewinn, was durch einen konsequentere Anwendung des Instruments der latenten Steuern kompensiert werden könnte. Passive latente Steuern repräsentieren den Steuermehraufwand künftiger Perioden oder, anders gesagt, die Steuerentlastung der laufenden Periode aufgrund einer positiven Differenz zwischen Handelsbilanzgewinn und Steuerbilanzgewinn; dementsprechend zeigen aktive Steuerlatenzen den künftigen Steuerminderaufwand. Vor dem Hintergrund der Überlegung, die Maßgeblichkeit, insbesondere die umgekehrte Maßgeblichkeit, abzuschaffen und statt dessen in stärkerem Maße als bisher den Steueraufwand mittels latenter Steuern abzugrenzen, stellt

---

[957] Dies bezieht sich auf das Wahlrecht des § 273 dHGB, steuerliche Abschreibungen direkt vorzunehmen, nach § 205 öHGB müssen steuerliche Abschreibungen offen als Bewertungsreserve ausgewiesen werden, vgl. bereits Kapitel 2, II.2.d) (2).

[958] Vgl. zur „politischen Bilanz als Bremse der Harmonisierung" BIENER, HERBERT: Internationalisierung des Bilanzsteuerrechts - Was wird auf uns zukommen?, DStZ 1997, S. 345 - 356, hier S. 346, und DERS. in StBJb 1995/96, a.a.O., S. 37.

[959] Vgl. zu den einzelnen Hypothesen zum Verhalten des Managements bezüglich des Gewinnausweises Kapitel 3, I.2.b).

sich die Frage sowohl nach dem Informationswert von Steuerlatenzen, denn dieser sollte den Informationswert der Maßgeblichkeit erheblich übersteigen, als auch nach dem Sinn latenter Steuern überhaupt. Die Grundlage für die Berechnung der Steuerschuld ist der Steuerbilanzgewinn; es wird jedoch von der Fiktion ausgegangen, daß der Steueraufwand im Jahresabschluß so ausgewiesen werden müsse, als wäre nicht der Steuerbilanzgewinn, sondern der Handelsbilanzgewinn Grundlage der Berechnung[960]. Bezogen auf die einzelne Periode stellen die ausgewiesenen Steuerlatenzen also die Differenz zwischen der tatsächlichen und einer hypothetischen Steuerschuld dar, denn Grundlage der Berechnung ist gerade nicht die Handelsbilanz[961]. Betrachtet man also die Perioden der Bildung und Auflösung latenter Steuern isoliert, fragt sich aus Sicht der Informationsfunktion, ob der Eigenkapitalgeber daran interessiert ist, zu erfahren, um wieviel der ausschüttungsfähige Gewinn gemindert worden wäre, würde die Steuerschuld auf der Grundlage des Handelsbilanzgewinns ermittelt werden, oder ob letztlich nur die tatsächliche Steuerzahlung von Interesse ist[962]. Der Informationswert der latenten Steuern hängt daher wesentlich von der Erwartung des Bilanzlesers ab: Erwartet er einen Steuerausweis, der sich aus dem Ergebnis des handelsrechtlichen Jahresabschlusses ergibt, so dürfte der Ausweis von Steuerlatenzen den Wert der Informationen für ihn erhöhen, ist ihm dagegen bewußt, daß aufgrund der Divergenzen zwischen handels- und steuerrechtlicher Rechnungslegung eine Diskrepanz zwischen Handelsbilanzgewinn und der sich aus der Steuerbilanz ergebenden Steuerschuld bestehen muß, hat der Ausweis einer, zumindest auf die einzelne Periode bezogen, fiktiven Größe möglicherweise keinen zusätzlichen Informationswert[963]. Bezogen auf die Totalperiode stellt sich der Sachverhalt jedoch etwas anders dar, da der Bilanzierung latenter Steuern aus dynamischer Sicht eine Abgrenzungsfunktion zukommt. Der Steueraufwand soll so periodisiert werden, daß er den zurechenbaren, also zu versteuernden Erträgen bzw. Überschüssen gegenübergestellt wird[964]. Das Problem der Steuerabgren-

---

[960] Vgl. auch bereits Kapitel 3, II.3.

[961] Vgl. HAFNER, RALF: Einige kritische Anmerkungen zur Steuerabgrenzung nach § 274 HGB, BFuP 1986, S. 373 - 384, hier S. 383.

[962] Vgl. hierzu ablehnend ROSENFIELD, PAUL/ DENT, WILLIAM C.: No More Deferred Taxes, Journal of Accountancy, February 1983, S. 44 - 55, hier S. 45; vgl. auch HAFNER, a.a.O., S. 382 f., SCHILDBACH, Rechnungslegungsideale, a.a.O., S. 2640.

[963] SCHILDBACH ist der Ansicht, daß die Divergenzen zwischen den beiden Rechenwerken im Grunde jedem klar sein müßten und deshalb die Erwartung hinsichtlich einer Übereinstimmung von Steueraufwand und Handelsbilanzgewinn nicht realistisch sei, vgl. SCHILDBACH, Rechnungslegungsideale, a.a.O., S. 2640. Es ist allerdings schwer zu sagen, ob dem externen, betriebswirtschaftlich nicht vorgebildeten Bilanzleser grundsätzlich klar ist, daß es sich bei Handels- und Steuerbilanz um verschiedene Rechenwerke handelt, und er daher *nicht* erwartet, daß der Steueraufwand sich aus dem Ergebnis der Handelsbilanz herleiten läßt.

[964] Vgl. KARRENBROCK, a.a.O., S. 27; vgl. auch oben Kapitel 3, II.3.

zung hat seine Ursache darin, daß die Ertragsteuern als Aufwand innerhalb der Gewinnermittlung gelten, nicht als Gewinnverwendung; erst der Aufwandscharakter macht eine Abgrenzung überhaupt notwendig[965]. Der Steueraufwand sollte in jedem Fall so periodisiert werden, daß die Steuerschuld dann aufwandswirksam bilanziert wird, wenn der zu versteuernde Ertrag bzw. Überschuß auch als realisiert gilt; wenn dementsprechend der Aufwand einer Periode zu einer Steuerminderung führt, sollte auch der zurechenbare Steuerertrag in derselben Periode realisiert werden[966]. Unter dem Aspekt der periodenrichtigen Allokation von Aufwendungen und Erträgen auf die Teilperioden und der Bedeutung einer dynamischen Erfolgsermittlung für die Informationsfunktion aus Sicht der Zielträger ist unter der Voraussetzung des Aufwandscharakters von Ertragsteuern einer Abgrenzung des Steueraufwandes mittels latenter Steuern zuzustimmen, wenn auch die Fiktion einer solchen Größe im Jahresabschluß, wie vorher bereits angesprochen, durchaus kritisch gesehen werden kann[967].

3. Zusätzliche Informationsbereitstellung

a) Aufwertung des Anhangs

Eine über das bisherige gesetzliche Maß hinausgehende Aufwertung des Anhangs zu Lasten einer dynamischeren Rechnungslegung in Bilanz und GuV ist eher kritisch zu beurteilen. Zwar wird die Lösung, die Informationsfunktion des Jahresabschlusses auf der Grundlage der Abkoppelungsthese MOXTERS weitgehend auf den Anhang zu verlagern, häufig mit Blick auf Gläubigerschutz und Vorsichtsprinzip vorgeschlagen[968] und wäre gegenüber dem Gesetzgeber sicher auch eher durchsetzbar als eine Erweiterung der Aktivierungsmöglichkeiten, aus theoretischer Sicht kann ihr jedoch nicht widerspruchslos zugestimmt werden. Beispielsweise wird vorgeschlagen, immaterielle Vermögenswerte in einer Nebenrechnung im Anhang abzu-

---

[965] Vgl. MOONITZ, MAURICE: Income Taxes in Financial Statements, The Accounting Review 1957, S. 175 - 183, hier S. 175; vgl. zum Aufwandscharakter von Ertragsteuern ausführlich KARRENBROCK, a.a.O., S. 70 ff.

[966] „In each case, we have treated income taxes on an accrual basis, and have let the tax follow the income...", MOONITZ, ebd., S. 177.

[967] Auf einzelne Probleme, die sich aus der Bewertung sowie der rechtlichen Ausgestaltung latenter Steuern ergeben können, braucht hier nicht eingegangen zu werden, da an dieser Stelle nur die Auswirkungen der Abgrenzung im allgemeinen auf den Informationswert von Interesse ist. Vgl. dagegen kritisch zur Steuerabgrenzung mit Hilfe latenter Steuern mit Beispielen, HAFNER, a.a.O., S. 375 ff., DAVIDSON, SIDNEY: Accelerated Depreciation and The Allocation of Income Taxes, The Accounting Review 1958, S. 173 - 180, hier S. 175 ff, ROSENFIELD/ DENT, a.a.O., S. 54 f.

[968] Vgl. bspw. SCHILDBACH, FS Moxter, a.a.O., S. 718 f.

bilden, da sich so sämtliche Aufwendungen für immaterielle Investitionen in Forschung und Entwicklung und Humankapital, also Mitarbeiteraus- und -weiterbildung, und deren voraussichtlicher künftiger Nutzen für das Unternehmen darstellen ließen, ohne daß dadurch das Vorsichtsprinzip eingeschränkt werden müßte[969]. Würden derart umfangreiche Ergänzungsrechnungen im Anhang aufgestellt, käme diesem allerdings fast die Bedeutung einer „zweiten" Bilanz zu, in der alle jene Sachverhalte aufgenommen würden, die der Gesetzgeber aus Gründen des Vorsichtsprinzips für nicht bilanzierungsfähig hält; diese Ausweitung ginge über das Maß einer Erläuterung von Bilanz und GuV weit hinaus[970]. Desweiteren kommt es nicht nur darauf an, *daß* über bestimmte Investitionen eines Unternehmens, z. B. in immaterielle Vermögenswerte, informiert wird, sondern auch *in welcher Weise* darüber informiert wird, denn eine Abbildung der selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenstände im Anhang ändert nichts daran, daß das Periodenergebnis durch die sofortige Aufwandswirksamkeit der Ausgaben und die daraus resultierende Bildung stiller Reserven verzerrt dargestellt wird. Eine derartige Aufwertung des Anhangs kann daher im Hinblick auf die periodenrichtige Erfolgsermittlung keine Alternative zu einer konsequenten Dynamisierung des Jahresabschlusses bilden[971].

b) Ergänzende Kapitalflußrechnung

Als zusätzlicher Bestandteil des Jahresabschlusses, welcher der Erhöhung des Informationswertes für den externen Bilanzleser dienen soll, wird zunehmend die Kapitalflußrechnung diskutiert. In den USA ist die Aufstellung eines „Statement of Cash Flows" für börsennotierte Unternehmen entsprechend SFAS No. 95 verpflichtend vorgeschrieben[972]; auf internationaler Ebene hat sich das IASC mit IAS 7 „Cash Flow Statements" angeschlossen[973], und auch im deutschsprachigen Raum gibt es Stellungnahmen der Österreichischen Vereinigung für Finanzanalyse und Anlageberatung (ÖVFA) und vom Hauptfachausschuß des Instituts der Wirt-

---

969) Vgl. SCHILDBACH, ebd., S. 719. Vgl. zum Vorschlag einer Ergänzungsrechnung im Anhang auch VODRAZKA, FS Lexa, a.a.O., S. 352.

970) Auf die Gefahr, daß Konkurrenten derart umfassende Informationen zu Lasten des bilanzierenden Unternehmens nutzen, wurde schon in Kapitel 2, III.3.b) (3) hingewiesen.

971) Vgl. zur Forderung nach einem umfassenden Ausweis immaterieller Vermögensgegenstände NADVORNIK, a.a.O., S. 138 ff., hier besonders S. 139.

972) Vgl. FASB: SFAS No. 95 „Statement of Cash Flows" in FASB, Original Pronouncements, Bd. 1, a.a.O., S. 1046 - 1088.

973) Vgl. IASC: IAS 7 „Cash Flow Statements", in IAS 1995, a.a.O., S. 111 - 137.

schaftsprüfer (HFA/ IDW) zu einer Kapitalflußrechnung entsprechend dem US-amerikanischen Standard sowie seit Januar 1998 das österreichische Fachgutachten zur Geldflußrechnung[974]. Die Zielsetzung des *Cash Flow Statements* nach SFAS No. 95 ist es, in erster Linie die Investoren und Kreditoren über die Einzahlungen und Auszahlungen des Unternehmens während einer Geschäftsperiode sowie über die Investitionen und Finanzierungen betreffenden Aktivitäten zu informieren[975]. Trotz des ebenfalls retrospektiven Charakters der Kapitalflußrechnung wird ihr dennoch eine Prognosefunktion zugesprochen, indem sie den aktuellen und potentiellen Kapitalgebern Daten zur Verfügung stellt, die ihnen helfen sollen, die Fähigkeit einer Unternehmung abzuschätzen, in Zukunft positive *Cash Flows* zu erwirtschaften, Dividenden und Zinsen zu zahlen und ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen[976]. Desweiteren werden die Daten des *Cash Flow Statements* in Bezug auf die Einschätzung der Gründe für eine Divergenz zwischen Jahresergebnis und Einzahlungs-/ Auszahlungsüberschüssen und der Auswirkungen zahlungswirksamer und zahlungsunwirksamer Finanzierungs- und Investi-tionstätigkeiten als entscheidungsrelevant erachtet [977]. Die Intention des FASB, mit dem *Cash Flow Statement* vergangenheitsbezogene Informationen so aufbereiten zu können, daß es nicht nur Rechenschaft über die abgelaufene Periode gibt, sondern durch eine relativ präzise Darstellung der Zahlungsströme und damit der Liquidität eher eine Prognose über die künftige Entwicklung erlaubt, als es allein aufgrund von Bilanz und GuV möglich wäre, ist vor dem Hintergrund der Informationsbedürfnisse der Zielträger ein wesentlicher Schritt zur Verbesserung des Informationswertes von Jahresabschlußdaten[978]. Dennoch hat eine Kapitalflußrechnung trotz der Bedeutung, die sie aufgrund der Entscheidungsrelevanz und Zuverlässigkeit für die Informationsfunktion hat, eine nur *ergänzende* Funktion, so daß sie die GuV nicht *ersetzen* kann; denn die GuV kann am ehesten über die Leistungsfä-

---

[974] Vgl. HFA/ IDW, Stellungnahme HFA 1/1995: Die Kapitalflußrechnung als Ergänzung des Jahres- und Konzernabschlusses, gemeinsame Stellungnahme des Hauptfachausschusses und des Arbeitskreises „Finanzierungsrechnung" der Schmalenbach-Gesellschaft/Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V., WPg 1995, S. 210 - 214; vgl. ÖVFA: ÖVFA - Ergebnis- und Cash-Flow-Formeln für den Einzel- und Konzernabschluß nach RLG, Schriftenreihe Nr. 3, Wien 1993, vgl. KAMMER DER WIRTSCHAFTSTREUHÄNDER: Die Geldflußrechnung als Ergänzung des Jahresabschlusses, 8. Ergänzungslieferung, Wien 1998. Vgl. zur neueren Entwicklung der Kapitalflußrechnung in Österreich AUER, KURT/ LORETZ, ANDREAS: Cash Flow Statements in österreichischen Geschäftsberichten, Anspruch und Wirklichkeit vor dem Hintergrund internationaler Vorschriften, SWK 17/ 1998, S. W 81 - W 84, hier S. W82 f.

[975] Vgl. DELANEY, GAAP, a.a.O, S. 81.

[976] Vgl. FASB, SFAS 95, a.a.O., Abs. 46; vgl. dazu DELANEY, ebd., DELLMANN, KLAUS: Kapitalfluß- und Finanzierungsrechnung, in HdJ, a.a.O., Abt. IV/6 (1990), Rn. 16.

[977] Vgl. DELANEY, ebd., DELLMANN, ebd.

[978] Vgl. dazu SOLOMONS, Making Accounting Policy, a.a.O., S. 70; vgl. auch HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 353. Vgl. zum Informationsinteresse der externen Bilanzadressaten oben Kapitel 2, III.3.b) (2).

higkeit eines Unternehmens informieren[979]. Zwar entspricht diese Sichtweise, nämlich dem Jahreserfolg die größte Entscheidungsrelevanz zuzumessen, der amerikanischen Rechnungslegungstradition und auch der Anlegerstruktur, denn traditionell ist die Eigenkapitalquote in den USA wesentlich höher als in Deutschland und Österreich, trotzdem ist sie übertragbar, da auch für die Gläubiger der Jahreserfolg eine wesentliche Bedeutung für die Beurteilung der Leistungsfähigkeit eines Unternehmens insofern hat, als er eine Prognose über die Fähigkeit der Fortführung und die Möglichkeit der Insolvenz zulassen sollte[980]. Gerade für die Gläubiger bedeutet, und damit sollte dem Gläubigerschutz mehr gedient sein als mit der Bildung stiller Reserven, eine ergänzende Kapitalflußrechnung eine Erhöhung des Informationswertes, da für die Gläubiger letztlich die Liquidität des Schuldnerunternehmens relevant für die Entscheidung über eine Gewährung, Prolongation oder Kündigung ihres Engagements ist[981].

[979] Vgl. FASB, SFAS 95, a.a.O., Abs. 33; vgl. dazu HALLER, Grundlagen, a.a.O., S. 355.
[980] Vgl. schon Kapitel 2, III.3.a).
[981] Vgl. COENENBERG, Jahresabschluß, a.a.O., S. 746 ff.; vgl. Kapitel 2, III.3.a).

4. Möglichkeiten und Konsequenzen eines Verzichts auf Harmonisierung

a) Anpassung der Rechnungslegung durch Marktprozesse

Angesichts der Diskussion um eine Harmonisierung bzw. Standardisierung der Rechnungslegungsnormen drängt sich insofern die Frage nach der Notwendigkeit international gültiger Regeln auf, als es möglicherweise eine Lösung über den Markt geben könnte, die aus ökonomischer Sicht einer gesetzlichen Lösung vorzuziehen wäre, solange nicht letztere lediglich den rechtlichen Rahmen für die sich am Markt einstellenden Verhältnisse schafft; denn sinnvollerweise sollten sich die Gesetze in diesem Bereich nach den Erfordernissen des Marktes richten[982]. So wie Kapitalnachfrage und Kapitalangebot könnten sich nämlich möglicherweise auch Informationsnachfrage und Informationsangebot aneinander anpassen. Denn die Kapitalgeber sind gleichzeitig Nachfrager nach Jahresabschlußinformationen, während die emittierenden Unternehmen Kapitalnachfrager und Informationsanbieter sind. Somit existiert neben dem Kapitalmarkt auch ein Informationsmarkt, wobei aufgrund der Abhängigkeit des Kapitalangebots von der Befriedigung der Informationsnachfrage beide Märkte untrennbar verknüpft sind[983].

Konkret bedeutet dies, daß Unternehmen, die am US-amerikanischen Kapitalmarkt als Nachfrager auftreten wollen, ihr Informationsangebot an den Informationsbedürfnissen der US-amerikanischen Investoren ausrichten müssen; d.h. wenn diese ausschließlich Informationen entsprechend einem nach GAAP aufgestellten Jahresabschluß nachfragen, müßten nichtamerikanische Unternehmen der Nachfrage entsprechend US-amerikanische Jahresabschlüsse veröffentlichen, und zwar unter Umständen zusätzlich zu einem Jahresabschluß in dem jeweiligen nationalen Recht. Somit läge auch die Analyse darüber bei den Unternehmen, ob die Kosten, die aus der Veröffentlichung eines zweiten Jahresabschlusses nach US-amerikanischen Rechnungslegungsnormen entstehen, durch den Nutzen aus der Bedienung des US-amerikanischen Kapitalmarktes, der in der Senkung der Kapitalkosten, aber auch in der Steigerung des Umsatzes durch einen Prestigegewinn bestehen kann[984], mindestens kompensiert werden. Problematisch an dieser Lösung ist jedoch, daß es sich beim Kapitalmarkt

---

[982] Auch wird der Markt unter Umständen schneller zu einer Harmonisierung oder Standardisierung führen als der Gesetzgeber, vgl. LEFFSON, ULRICH: Das Gebot der Stetigkeit im europäischen Bilanzrecht, WPg 1988, S. 441 - 446, hier S. 446.

[983] Vgl. zur Berücksichtigung eines Informationsmarktes SCHMIDT, REINHARD H., a.a.O., S. 739 ff.

um einen geschlossenen Markt handelt, da die Börsenzulassung eine Markteintrittsbarriere darstellt[985]. Damit handelt es sich bei der Informationsnachfrage nicht um eine Nachfrage, die sich am Markt bildet und das entsprechende Angebot zur Erreichung des Marktgleichgewichts sucht, sondern um eine normativ vorgegebene Nachfrage. Das bedeutet, daß die SEC als Börsenaufsichtsbehörde festlegt, welche Art von Informationen der amerikanische Investor als entscheidungsrelevant erachtet und deshalb wünscht. Obwohl diese Lösung daher in dem Sinne keine echte Marktlösung ist, bleibt zu überlegen, ob es dennoch marktgerechter und ökonomisch besser wäre, es in das Ermessen der Unternehmen zu stellen, ob sich unter den genannten Voraussetzungen eine Notierung an der NYSE lohnt, als eine internationale Normung der Rechnungslegung anzustreben. Die Grundlage eines solchen ökonomischen Arguments liegt in der Überlegung einer Kosten-Nutzen-Analyse, nach der sich Rechnungslegung generell oder, wie hier, eine bestimmte Form der Rechnungslegung nur rechtfertigen läßt, wenn ihre Kosten durch den daraus zu erwartenden Nutzen überkompensiert werden[986]. Unter diesem Aspekt muß wohl auch die bisherige Notwendigkeit für Unternehmen, die eine Zulassung an der NYSE anstreben, gesehen werden, zwei Jahresabschlüsse bzw. zwei Konzernabschlüsse nach unterschiedlichen Rechnungslegungsnormen aufzustellen.

Aufgabe des deutschen und österreichischen Gesetzgebers könnte es dementsprechend sein, für eine solche Lösung gesetzliche Rahmenbedingungen zu schaffen. Ein häufig diskutierter Vorschlag geht dahin, daß Unternehmen, die ein Listing an der US-amerikanischen Börse planen, eine Differenzierung zwischen Einzel- und Konzernabschluß dergestalt vornehmen können, daß der Einzelabschluß nach deutschem Handelsrecht und lediglich der Konzernabschluß entsprechend GAAP aufzustellen ist, da das Interesse der US-amerikanischen Investoren ohnehin mehr auf den Konzernabschluß gerichtet ist[987]. Eine mögliche rechtliche Grundlage, die ein solches Vorgehen der Unternehmen erleichterte, wäre die Anerkennung eines nach US-GAAP aufgestellten Konzernabschlusses als befreienden Konzernabschluß, wie sie das Gesetz zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Konzerne an internationalen Kapitalmärkten und zur erleichterten Aufnahme von Gesellschafterdarlehen (Kapitalaufnah-

---

984) Kapitel 4, II.1. und die dort angegebene Literatur.

985) Vgl. zu den einzelnen Zulassungsvoraussetzungen zu den verschiedenen Segmenten des US- Kapitalmarktes durch American Shares, Ordinary Shares und American Depositary Receipts (ADR) GLAUM/ MANDLER, a.a.O., S. 66 ff.

986) Diese Überlegung folgt den Grundlagen der Positive Accounting Theory, vgl. HALLER, Positive Accounting Theory, a.a.O., S. 598.

987) Vgl. BUSSE VON COLBE, Rechnungslegungsziele, a.a.O., S. 233, DERS., Anpassung, a.a.O., S. 387, KÜTING, US-amerikanische und deutsche Bilanzierung im Vergleich, a.a.O., S. 359.

meerleichterungsgesetz) vorsieht. § 292 a) dHGB, der im Zuge der Umsetzung des Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetzes dem § 292 hinzugefügt wird, sieht vor, daß künftig ein nach internationalen Standards, also US-GAAP oder IAS, aufgestellter Konzernabschluß in Deutschland als befreiender Konzernabschluß anerkannt wird; der Einzelabschluß bleibt davon allerdings unberührt und kann nach wie vor ausschließlich nach dHGB aufgestellt werden[988]. Einen Einzelabschluß nach US-GAAP oder IAS kann ein Unternehmen daher nur zusätzlich zum handelsrechtlichen Jahresabschluß publizieren.

b) Asymmetrische Informationsverteilung auf den unterschiedlichen Kapitalmärkten

Auf die rechtlichen Aspekte einer solchen Differenzierung zwischen Konzern- und Einzelabschluß soll hier nicht weiter eingegangen werden. Vielmehr soll erläutert werden, welche ökonomischen Konsequenzen eine Veröffentlichung zweier Abschlüsse nach unterschiedlichen Rechnungslegungsnormen nach sich ziehen könnte, wobei ein abschließendes Ergebnis aufgrund der Komplexität der kapitalmarkttheoretischen Hintergründe im Rahmen dieser Arbeit nicht möglich ist. Dennoch erscheint es notwendig, zumindest auf gewisse Probleme einer solchen Lösung der Rechnungslegungsdiskussion hinzuweisen.

Angenommen ein Unternehmen publiziert in den USA einen Konzernabschluß nach GAAP und in Deutschland bzw. Österreich einen Einzel- oder Konzernabschluß, falls der US-amerikanische nicht als befreiender Konzernabschluß anerkannt wird, nach HGB, so besteht aufgrund der unterschiedlichen Darstellung der Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage und einer daraus resultierenden Intransparenz der Daten die Gefahr, daß es bei internationalen Anlegern zu einem Vertrauensverlust kommt[989]. Das könnte sich wiederum in mangelndem Engagement auf den Kapitalmärkten niederschlagen. Es stellt sich sogar die Frage, ob möglicherweise die Anleger auf dem einen, wahrscheinlich dem US-amerikanischen, Kapitalmarkt aufgrund der differierenden Rechnungslegungs- und Publizitätsvorschriften und der daraus resultierenden Offenlegung zumindest eines Teils der stillen Reserven im US-amerikanischen

---

988) Vgl. KOLLBACH, WALTER: Umfrage zu IAS, HGB und US-GAAP: Welche Rechnungslegung ist für deutsche Kreditinstitute am sinnvollsten? Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, S. 152 - 154, hier S. 153, WEBER, MANFRED: Umfrage zu IAS, HGB und US-GAAP: Welche Rechnungslegung ist für deutsche Kreditinstitute am sinnvollsten? Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 1998, S. 154 - 155, hier S. 154. Vgl. zum Gesetzesentwurf und der Stellungnahme durch das IDW SCHMIDT, PETER-JÜRGEN, a.a.O., S.827, o.V.: Künftig Bilanzierung nach GAAP und IAS möglich, Süddeutsche Zeitung vom 31. 01./ 01. 02. 1998, S. 28, BIENER, Internationalisierung, a.a.O., S. 348 f.

989) Vgl. KOLLBACH, a.a.O., S. 154.

Abschluß einen Informationsvorsprung erlangen könnten. Das bedeutete, daß es in Folge der Veröffentlichung unterschiedlicher Abschlüsse zu einer asymmetrischen Informationsverteilung zwischen den deutschen bzw. österreichischen und den amerikanischen Investoren käme[990] oder daß die Informationsasymmetrie zwischen Managern und Eignern deutscher börsennotierter Unternehmen stärker ausgeprägt wäre als zwischen den entsprechenden US-amerikanischen Marktpartnern. Wenn die Investoren auf dem einen Kapitalmarkt einen Informationsvorsprung gegenüber den Investoren am anderen Kapitalmarkt haben und sich dessen bewußt sind, also tatsächlich asymmetrische Informationsverteilung vorliegt[991], könnten die besser informierten Eigenkapitalgeber in Folge dessen zu Lasten der jeweils anderen Eigenkapitalgeber möglicherweise Arbitragegewinne realisieren[992].

Inwieweit diese Annahme zutrifft, hängt allerdings wesentlich von der Kapitalmarkteffizienz, genauer der Informationsverarbeitungseffizienz des Kapitalmarktes ab. Man muß also zunächst unterscheiden, welche Auswirkungen ein Informationsvorsprung auf einem der beiden Kapitalmärkte in Abhängigkeit von der jeweiligen Kapitalmarkteffizienz haben könnte. Geht man von der strengen Informationseffizienz aus, bei der sämtliche intern und extern verfügbaren Daten im Börsenkurs verarbeitet sind[993], stellen sich die Preise automatisch auf neu zugehende Informationen ein, weil sich die Aktienkurse so verhalten, als verfüge jeder Marktteilnehmer über das gesamte Wissen des Marktes[994]. Aufgrund der vollkommenen Anpassungsgeschwindigkeit der Aktienpreise können zusätzliche bzw. überhaupt verfügbare Informationen von Investoren nicht zur Realisierung von Überrenditen genutzt werden[995]. Dementsprechend ist bei Annahme schwacher Kapitalmarkteffizienz denkbar, daß Investoren aufgrund eines Informationsvorsprunges Arbitragegewinne realisieren können, da in dem Fall lediglich Informationen über die bisherigen Kursverläufe im aktuellen Kurs enthalten sind, so daß zusätzliche Informationen wie etwa Jahresabschlußinformationen zur Erzielung von

---

990) Vgl. zur asymmetrischen Informationsverteilung zwischen verschiedenen Eigenkapitalgebern SCHMIDT, REINHARD H./ TERBERGER, EVA: Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie, 3., vollst. neu bearb. und wesentl. erw. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 428 ff.

991) Vgl. SCHMIDT/ TERBERGER, a.a.O., S. 387.

992) Vgl. zur Definition von Arbitrage CORSTEN, HANS (HRSG.): Lexikon der Betriebswirtschaftslehre, 3., überarb. und erw. Aufl., München Wien 1995, S. 78; vgl. allgemein zur Arbitragemöglichkeit aufgrund bestimmter Investitionsentscheidungen SPREMANN, KLAUS: Wirtschaft, Investition und Finanzierung, 5., vollst. überarb., erg. und akt. Aufl., München Wien 1996, S. 557 ff.

993) Vgl. die drei Stufen der Informationsverarbeitungseffizienz des Kapitalmarktes, FAMA, a.a.O., S. 387 f.; vgl. dazu DRUKARCZYK, JOCHEN: Theorie und Politik der Finanzierung, 2., völlig neugestalt. Aufl., München 1993, S. 85.

994) Vgl. DRUKARCZYK, a.a.O., S. 84.

995) Vgl. DRUKARCZYK, a.a.O., S. 85.

Überrenditen möglich wären[996]. Auch die halbstrenge Kapitalmarkteffizienz, derzufolge zumindest alle öffentlich zugänglichen Informationen im Börsenkurs berücksichtigt sind, geht von der Möglichkeit von Insidervorteilen aus[997]; allerdings kann es im vorliegenden Fall nur zur Arbitragemöglichkeit kommen, wenn man davon ausgeht, daß nicht alle Jahresabschlußdaten als grundsätzlich öffentlich zugänglich gelten können[998].

Nimmt man daher in der Realität eine schwache oder unter der genannten Prämisse eine halbstrenge Informationseffizienz der Kapitalmärkte an, so müßte man zum Abbau des Informationsdefizits der betreffenden Investoren eine Standardisierung der Rechnungslegung anstreben; erweist sich dagegen eine strenge Informationseffizienz als realistisch, so sind Informationsvorsprünge aufgrund unterschiedlicher Rechnungslegungsdaten aus Sicht des Kapitalmarktes ohne Bedeutung, weshalb eine Standardisierung nicht notwendig erscheint[999].

---

[996] Vgl. zur schwachen Kapitalmarkteffizienz FAMA, a.a.O., S. 388.

[997] Vgl. SCHNEIDER, Kapitalmarkteffizienz, a.a.O., S. 23 ff, FAMA, ebd.

[998] Vgl. SCHNEIDER, ebd.; vgl. Kapitel 2, III.3.b) (2).

[999] Wie informationseffizient der Kapitalmarkt realiter ist, braucht hier nicht weiter erörtert zu werden, da eine solche Diskussion weit über den Rahmen der Arbeit hinausginge, verwiesen sei daher auf die einschlägige Literatur, vgl. DRUKARCZYK, a.a.O., S. 86 ff m.w.N., PERRIDON, LOUIS/ STEINER, MANFRED: Finanzwirtschaft der Unternehmung, 8., überarb. Aufl., München 1995, S. 238, SCHMIDT/ TERBERGER, a.a.O., S. 22 ff, SCHNEIDER, Kapitalmarkteffizienz, a.a.O., S. 22 ff.

Kapitel 5: Zusammenfassung

Stille Reserven wurden in der Literatur zur externen Rechnungslegung immer kontrovers diskutiert. Diese Diskussion ist durch die Globalisierung der Märkte und die damit einhergehende Forderung nach einer Internationalisierung der externen Rechnungslegung wieder belebt worden. Aus diesem Grunde wurde die Bildung und Auflösung stiller Reserven im Rahmen dieser Arbeit eingehend analysiert im Hinblick auf Gründe, Rechtfertigungsmöglichkeiten und Kritik in der älteren und neueren Bilanztheorie.
Aufgrund der Abwägung dynamischer und statischer Bilanzauffassungen wurden bezüglich der Funktionen und Zielsetzungen der externen Rechnungslegung folgende Annahmen getroffen, an denen sich die weitere Beurteilung stiller Reserven ausrichtet:

- Die Funktion des Jahresabschlusses ist es, den Zielträgern entscheidungsrelevante Informationen zur Verfügung zu stellen.
- Die Rechnungslegung hat das Ziel, diese Funktion zu erfüllen, indem sie einen möglichst periodenrichtigen, vergleichbaren Erfolg, wie es die dynamische Bilanzlehre - insbesondere SCHMALENBACH - fordert, ermittelt, da dieser am ehesten den Interessen der Zielträger gerecht wird.

Der Vergleich zwischen der deutschen und österreichischen und der US-amerikanischen Rechnungslegung zeigte, daß die Differenzen bezüglich der Existenz respektive Offenlegung stiller Reserven eher darin bestehen, daß ihre bewußte Nutzung im Rahmen bilanzpolitischer Maßnahmen von den normgebenden Institutionen in den USA offiziell zumindest nicht diskutiert wird, und nicht darin, ob überhaupt stille Reserven gebildet werden, denn auch im US-amerikanischen Jahresabschluß kann ein erhebliches Potential an stillen Reserven enthalten sein; zum einen resultiert ihre Bildung aus speziellen Bilanzierungsmethoden, beispielsweise dem Aktivierungsverbot für FuE-Aufwendungen oder dem Zuschreibungsverbot bei Wegfall des Grundes für vorherige außerplanmäßige Abschreibungen, zum anderen zeigt sich in der Bilanzierungspraxis die Tendenz zur Ergebnisglättung (*income smoothing*), die zumindest teilweise nur mit der Bildung stiller Reserven zu erreichen ist. Dennoch läßt sich eine konsequentere Ausrichtung des Jahresabschlusses einerseits an den Interessen nicht nur der Gläubi-

ger, sondern gerade auch der Anteilseigner und daraus resultierend einer mehr dynamisch verstandenen Betonung der Erfolgsermittlung erkennen.

Die Frage der Harmonisierung wurde dahingehend beantwortet, daß auf der einen Seite eine Harmonisierung der anglo-amerikanischen und deutschen bzw. österreichischen Rechnungslegung kaum möglich erscheint aufgrund der stark differierenden Rechtssystematik. Auf der anderen Seite erscheint die Notwendigkeit einer internationalen Standardisierung auf der Basis eines Normensystems wie beispielsweise dem der IAS generell fragwürdig, da erstens die Durchsetzung der IAS bisher nicht abzusehen ist und sich zweitens auch nicht abschließend klären läßt, ob durch eine Standardisierung tatsächlich die Entscheidungsrelevanz der Jahresabschlußinformationen für internationale Anleger verbessert würde. Daher sollte einer Lösung über den Markt der Vorzug gegeben werden, nach der es im Ermessen der Unternehmen steht, einen zusätzlichen Abschluß, sinnvollerweise den Konzernabschluß, nach GAAP aufzustellen und zu publizieren, wenn eine Kosten-Nutzen-Analyse für ein solches Vorgehen spricht. Allerdings muß berücksichtigt werden, daß es dadurch unter Umständen zu einem Informationsvorsprung auf einem der relevanten Kapitalmärkte kommen kann, wobei die Konsequenzen einer solchen Informationsasymmetrie von der Kapitalmarkteffizienz abhängen.

Aus der Ablehnung einer Harmonisierung und dem Vergleich der deutschen und österreichischen mit der US-amerikanischen Rechnungslegung ergibt sich als Schlußfolgerung die Forderung nach einer Dynamisierung des handelsrechtlichen Jahresabschlusses durch eine Einschränkung stiller Reserven, einer Ausrichtung der Rechnungslegung an der Informationsfunktion und demzufolge einer Betonung der Erfolgsermittlung und einer verstärkten Berücksichtigung der Kapitalmarkterfordernisse. Diese Forderung berührt einen wesentlichen Bereich innerhalb der Unternehmenspolitik, nämlich die Entscheidung eines Unternehmens, Wachstum durch Kapitalbeschaffung oder Selbstfinanzierung anzustreben. Wachstum durch Kapitalbeschaffung muß mit der Pflege des akquisitorischen Potentials einhergehen[1000], denn die Akquisition von Beteiligungskapital ist nur über die Inaussichtstellung attraktiver Gewinnbeteiligungen möglich[1001]. Dies ist aber mit der Bildung stiller Reserven nicht vereinbar. Selbstfinanzierung dagegen kann in Form von stiller oder versteckter Selbstfinanzierung betrieben werden und geht dementsprechend mit der Bildung und Auflösung stiller Reserven

---

[1000] Vgl. zur Unternehmenspolitik bezüglich der Pflege des akquisitorischen Potentials KOCH, Jahresabschluß, a.a.O., S. 1000.

[1001] Vgl. SÜCHTING, JOACHIM: Finanzmanagement: Theorie und Politik der Unternehmensfinanzierung, 6., vollst. überarb. und erw. Aufl., Wiesbaden 1995, S. 257 f.

einher[1002]. Die Möglichkeit der stillen Selbstfinanzierung würde durch eine Einschränkung stiller Reserven im handelsrechtlichen Jahresabschluß verringert, allerdings setzen Unternehmen, die einen zusätzlichen Kapitalmarkt, insbesondere den US-amerikanischen Kapitalmarkt, bedienen wollen, ein deutliches Zeichen für eine stärker investororientierte Unternehmenspolitik, auch wenn bisher Notierungen an ausländischen Börsen nicht notwendigerweise mit einer Kapitalerhöhung verbunden waren. Vor diesem Hintergrund erscheint eine Dynamisierung des Jahresabschlusses und stärkere Orientierung an den Interessen aller Kapitalgeber, also auch und gerade der Eigenkapitalgeber, konsequent.

[1002] Vgl. SCHNEIDER, Investition, a.a.O., S. 61 (versteckte Selbstfinanzierung).

Literaturverzeichnis

ACHLEITNER, ANN-KRISTIN/ PEJIC, PHILIP: Des Abschlusses neue Kleider, - Standardentwurf des International Accounting Standards Committee (IASC) zur „Presentation of Financial Statements" -, DB 1996, S. 2037 - 2043

ADLER, HANS/ DÜRING, WALTER/ SCHMALTZ, KURT (ADS): Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen, Kommentar zum HGB, AktG, GmbHG, PublG nach den Vorschriften des Bilanzrichtlinien Gesetzes, bearbeitet von Karl-Heinz Forster, Reinhard Goerdeler, Josef Lanfermann, Hans-Peter Müller, Welf Müller, Günter Siepe, Klaus Stollberg und Siegfried Weirich, 5. Auflage, Stuttgart 1997

AICPA: Accounting Research Bulletin No. 43 „Restatement and Revision of Accounting Research Bulletins", in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. II, New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronouncements, Bd. II), S. 5 - 57

AICPA: Accounting Research Bulletin No. 45 „Long-Term Construction-Type Contracts", Journal of Accountancy, December 1955, S. 57 - 58

AICPA: Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises, APB Statement No. 4, in FASB, Financial Accounting Standards, Original Pronouncements as of September 1, 1975, Chicago, Illinois 1975, S. 437 - 499

AICPA: SOP No. 81-1 „Accounting for Performance of Construction-Type and Certain Production-Type Contracts", Journal of Accountancy, October 1981, S. 149 - 159

AICPA: Trends & Techniques, hrsg. von Neil Selden und Richard Rikert, 49. Auflage, New Jersey 1995

AKTIENGESETZ, GROßKOMMENTAR, 3., neu bearbeitete Auflage von Carl Hans Barz, Herbert Brönner, Ulrich Klug, Konrad Mellerowicz, Joachim Meyer-Landrut, Wolfgang Schilling, Herbert Wiedemann, Hans Würdinger, 2. Band, §§ 148 - 178, Berlin 1970

ANTHONY, ROBERT N./ REECE, JAMES S.: Accounting Principles, 5. Auflage, Homewood/ Illinois 1983

APB: APB Opinion No. 17 „Intangible Assets", in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. II, New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronouncements, Bd. II), S. 223 - 229

ARBEITSKREIS „FINANZIERUNG" DER SCHMALENBACH-GESELLSCHAFT, DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFT E.V.: Wertorientierte Unternehmenssteuerung mit differenzierten Kapitalkosten, zfbf 1996, S. 543 - 578

ASSMANN, HEINZ-DIETER: Prospekthaftung als Haftung für die Verletzung kapitalmarktbezogener Informationsverkehrspflichten nach deutschem und US- amerikanischem Recht, Köln u.a. 1985

AUER, KURT/ LORETZ, ANDREAS: Cash Flow Statements in österreichischen Geschäftsberichten, Anspruch und Wirklichkeit vor dem Hintergrund internationaler Vorschriften, SWK 17/ 1998, S. W 81 - W 84

BACH, HERIBERT/ HOPF, GERHARD: Latente Steuern im Einzelabschluß, Gesetzliche Regelung, Ziel, Anwendungsfälle, Ermittlung und Ausweis, SWK 13/ 1997,S. W27 - W34

BACKHAUS, KLAUS: Die Gewinnrealisation bei mehrperiodigen Lieferungen und Leistungen in der Aktienbilanz, zfbf 1980, S. 347 - 360

BAETGE/ FEY/ WEBER: s. Küting, Karlheinz/ Weber, Claus-Peter (Hrsg.)

BAETGE, JÖRG/ ROß, HEINZ-PETER: Was bedeutet „fair presentation"?, in US-Amerikanische Rechnunglegung, hrsg. von Wolfgang Ballwieser, Stuttgart 1995 (Ballwieser (Hrsg.)), S. 27 - 43

BAETGE, JÖRG: Bilanzen, 2., revidierte Auflage, Düsseldorf 1992

BAETGE, JÖRG: Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, DB 1986, Beilage Nr. 26/86, S. 1 - 15

BALLWIESER, WOLFGANG: Aktivierungs- und Passivierungswahlrechte, in Beck'sches Handbuch der Rechnungslegung, hrsg. von Edgar Castan, Gerd Heymann, Eberhard Müller, Dieter Ordelheide, Eberhard Scheffler, Loseblattsammlung, Stand 1996, B 134

BECK'SCHER BILANZKOMMENTAR (BEBIKO): Der Jahresabschluß nach Handels- und Steuerrecht, Konzernabschluß, Prüfung, Offenlegung; §§ 238 bis 339, bearbeitet von Wolfgang Dieter Budde, Hermann Clemm, Hermut Ellrott, Gerhard Förschle, Christian Schnicke, 3., völlig neubearbeitete Auflage, München 1995

BEINE, FRANK: Scheinkonflikte mit dem True and Fair View, WPg 1995, S. 467 - 475

BELKAOUI, AHMED: Accounting Theory, Fort Worth u.a. 1993

BELKAOUI, AHMED: Inquiry and Accounting, Alternate Methods and Research Perspectives, New York u.a. 1987

BENSTON, GEORGE J.: The Seperation of Commercial and Investment Banking, The Glass Steagall Act Revisited and Reconsidered, Houndmills, Basingstoke 1990

BERG, HARMUT: Wettbewerbspolitik, Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Band 2, 5., überarbeitete Auflage, München 1992,S. 239 - 300

BERTL, ROMUALD/ KOFLER, HERBERT/ MANDL, DIETER: Praxis der neuen Rechnungslegung, RLG in der Fassung des Eu-GesRÄG 1996, 4., überarbeitete und erweiterte Auflage, Wien 1997

BIENER, HERBERT: Die Rechnungslegungsempfehlungen des IASC und deren Auswirkungen auf die Rechnungslegung in Deutschland, BFuP 1993,S. 345 - 391

BIENER, HERBERT: Bedeutung und Chancen der IASC- Vorschriften als internationale Rechnungslegungsnorm, in Dörner, Dietrich/ Wollmert, Peter (Hrsg.): IASC- Rechnungslegung, Beiträge zu aktuellen Problemen, Düsseldorf 1995 (Dörner/ Wollmert (Hrsg.)), S. 9 - 25

BIENER, HERBERT: Bilanzierung im Spannungsfeld von Europa-, Umwandlungs- und Steuerrecht, in Steuerberater- Jahrbuch 1995/96, zugleich Bericht über den 47. Fachkongreß der Steuerberater Köln, 17. und 18. Oktober 1995, hrsg. von Norbert Herzig, Manfred Günkel, Ursula Niemann, Köln 1996, S. 29 - 52

BIENER, HERBERT/ BERNECKE, WILHELM: Bilanzrichtliniengesetz (BiRiLiG), Textausgabe des Bilanzrichtliniengesetzes vom 19. 12. 1985 (BGBl. I S. 2355); mit Begründung des Regierungsentwurfs, Bericht des Rechtsausschusses des Deutschen Bundestages, Richtlinien mit Begründung, Verweisungen, Erläuterungen, Düsseldorf 1986

BIERGANS, ENNO: Einkommensteuer, Systematische Darstellung und Kommentar, 6., völlig überarbeitete und wesentlich erweiterte Auflage, München 1992

BLACK, HOMER A.: Interperiod Allocation of Corporate Income Taxes, hrsg. von AICPA als Accounting Research Study No. 9, New York 1966

BOLIN, MANFRED: Das International Accounting Standards Committee, WPg 1990, S. 482 - 486

BREZING, KLAUS: Der Gegenstand der Bilanzierung und seine Zurechnung im Handels- und Steuerrecht, in Handbuch des Jahresabschlusses in Einzeldarstellungen (HdJ), hrsg. von Klaus von Wysocki und Joachim Schulze-Osterloh, Loseblattsammlung, Köln, Abt. I/4 (1990)

BRIEF, RICHARD P.: Corporate Financial Reporting At the Turn of Century, Journal of Accountancy, May 1987, S. 142 - 157

BUHLEIER, CLAUS: Harmonisierung der Rechnungslegung bei langfristiger Auftragsfertigung, Perspektiven für die Bilanzierung in Deutschland und Österreich, Wiesbaden 1997

BUNDESTAGS- DRUCKSACHE (BT- Drucks.) 10/ 4268 vom 18. 11. 1985, S. 86 - 150

BURGER, ANTON/ SCHELLBERG, BERNHARD: Vergleichende internationale Abschlußanalyse, DB 1995, S. 2433 - 2437

BUSSE VON COLBE, WALTHER: Stille Rücklagen, in Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Bd. 3, 3. Auflage, Stuttgart 1960, Sp. 4722 - 4730

BUSSE VON COLBE, WALTHER: Langfristige Fertigung, Prüfung der Rechnungslegung, in Handwörterbuch der Revision (HWRev), hrsg. von Adolf G. Coenenberg und Klaus von Wysocki, 2., neu gestaltete und ergänzte Auflage, Stuttgart 1992, Sp. 1197 - 1207

BUSSE VON COLBE, WALTHER: Langfristfertigung, in Lexikon des Rechnungwesens, hrsg. von Walther Busse von Colbe, 3., überarbeitete und erweiterte Auflage, München Wien 1994, S. 412 - 414

BUSSE VON COLBE, WALTHER: Das Rechnungswesen im Dienste einer kapitalmarktorientierten Unternehmensführung, WPg 1995, S. 713 - 720

BUSSE VON COLBE, WALTHER: Zur Anpassung der Rechnungslegung von Kapitalgesellschaften an internationale Normen, BFuP 1995, S. 373 - 391

CAIRNS, DAVID: A Guide to Applying International Accounting Standards, hrsg. von The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Filey, North Yorkshire 1995

CAIRNS, DAVID: IASC - Individual Accounts, in Transnational Accounting, Bd. 2, IASC - USA, hrsg. von Dieter Ordelheide und KPMG, Bath 1995, S. 1661 - 1767

CANNING, JOHN B.: The Economics of Accountancy, A Critical Analysis of Accounting Theory, New York 1929

CASTLE, E. F.: Valuation of Stock - II, Accountancy 1970, S. 520 - 525

CHAMBERS, R.: Accounting Evaluation and Behavior, Englewood Cliffs 1966

CHATFIELD, M.: A History of Accounting Thought, 2. Auflage, Huntington, New York 1977

CHOI, FREDERICK D./ LEVICH, RICHARD M.: The Capital Market Effects of International Accounting Diversity, Homewood/ Illinois 1990

CLEMM, HERMANN: Unternehmerische Rechnungslegung - Aufgaben, Möglichkeiten und Grenzen -, in Bilanz- und Konzernrecht, Festschrift zum 65. Geburtstag von Reinhard Goerdeler, hrsg. von Hans Havermann, Düsseldorf 1987 (FS Goerdeler), S. 93 - 112

COENENBERG, ADOLF GERHARD: Aufwandsrückstellungen für Substanzerhaltung?, BB 1986, S. 910 - 911

COENENBERG, ADOLF GERHARD: Jahresabschluß und Jahresabschlußanalyse, Grundfragen der Bilanzierung nach betriebswirtschaftlichen, handelsrechtlichen, steuerrechtlichen und internationalen Grundsätzen, unter Mitarbeit von Christian Federspieler, Susanne Gröner, Axel Haller, Georg Klein, 16., überarbeitete und erweiterte Auflage, Landsberg/ Lech 1997

COENENBERG, A. G./ SCHMIDT, F./ WERHAND, M.: Bilanzpolitische Entscheidungen und Entscheidungswirkungen in manager- und eigentümerkontrollierten Unternehmen, BFuP 1983, S. 321 - 343

COMMANDEUR: s. Küting, Karlheinz/ Weber, Claus-Peter (Hrsg.)

COMMANDEUR, DIRK: Die Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebes, Berlin 1986

CORSTEN, HANS (HRSG.): Lexikon der Betriebswirtschaftslehre, 3., überarbeitete und erweiterte Auflage, München Wien 1995

DAVIDSON, SIDNEY: Accelerated Depreciation and The Allocation of Income Taxes, The Accounting Review 1958, S. 173 - 180

DAVIDSON, S./ ANDERSON, G.: The Development of Accounting and Auditing Standards, Journal of Accountancy, May 1987, S. 110 - 126

DELANEY, PATRICK R./ ADLER, JAMES R./ EPSTEIN, BARRY J./ FORAN, MICHAEL F.: GAAP - Interpretation and Application, New York 1995 (Delaney, GAAP)

DELLMANN, KLAUS: Kapitalfluß- und Finanzierungsrechnung, in Handbuch des Jahresabschlusses in Einzeldarstellungen (HdJ), hrsg. von Klaus von Wysocki und Joachim Schulze-Osterloh, Loseblattsammlung, Köln, Abt. IV/6 (1990)

DEMMING, CLAUDIA: US- amerikanische Rechnunglegung, in Internationale Rechnungslegung, hrsg. von Horst Gräfer und Claudia Demming, Stuttgart 1994 (Gräfer/Demming, Internationale Rechnungslegung), S. 229 - 306

DEUTSCHE BANK: Geschäftsbericht 1995, Konzernabschluß und Konzernlagebericht 1995 (HGB)

DÖLL, BRIGITTE: Bilanzierung langfristiger Fertigung, Eine theoretische und empirische Untersuchung aktienrechtlicher Rechnungslegung, Frankfurt a. M. u.a. 1984

DÖRNER, DIETRICH: Aufwandsrückstellungen - Möglichkeiten und Grenzen der Bilanzpolitik (Teil I), WPg 1991, S. 225 - 227

DÖRNER, DIETRICH: Aufwandsrückstellungen - Möglichkeiten und Grenzen der Bilanzpolitik (Teil II), WPg 91, S. 264 - 271

DORALT, WERNER/ RUPPE, HANS GEORG: Grundriß des österreichischen Steuerrechts, Band II, Bewertungsrecht, Vermögensteuer, Verkehrsteuern, Zölle und Verbrauchsteuern, Allgemeiner Teil, 3. Aufl., Wien 1996

DRUKARCZYK, JOCHEN: Theorie und Politik der Finanzierung, 2., völlig neugestaltete Auflage, München 1993

EDWARDS, EDGAR O./ BELL, PHILIP W.: The Theory and Measurement of Business Income, 2. Auflage, Berkeley, Los Angeles 1964

EGGER, ANTON/ SAMER, HELMUT: Der Jahresabschluß nach dem Rechnungslegungsgesetz, Erstellung und Analyse, Der Einzelabschluß, 2., verbesserte und erweiterte Auflage, Wien 1991

EGGER, ANTON: Die österreichische Rechnungslegung nach der Reform, ein Vergleich mit den deutschen Rechnungslegungsvorschriften, DBW 1995, S. 151 - 168

EGGER, ANTON/ SAMER, HELMUT: Der Jahresabschluß nach dem Handelsgesetzbuch, Erstellung und Analyse, Bd. 1: Der Einzelabschluß, 5., überarbeitete Auflage, Wien 1996

EISOLD, DIRK: Förderung von Softwareinvestitionen in den neuen Bundesländern, DStR 1994, S. 233 - 237

ELLROTH/ RIEHL: s. Beck'scher Bilanzkommentar

ELSCHEN, RAINER: Gegenstand und Anwendungsmöglichkeiten der Agency-Theorie, zfbf 1991, S. 1002 - 1012

ELSCHEN, RAINER: Shareholder Value und Agency- Theorie - Anreiz- und Kontrollsysteme für Zielsetzungen der Anteilseigner, BFuP 1991, S. 209 - 220

FAMA, EUGENE F.: Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work, Journal of Finance 1970, S. 383 - 417

FASB: Current Text, Accounting Standards as of June 1, 1992, Bd. I, General Standards, Norwolk, Connecticut 1992

FASB: SFAC No. 1 „Objectives of Financial Reporting“, in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. II, New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronouncements, Bd. II), S. 1005 - 1020

FASB: SFAC No. 2 „Qualitative Characteristics of Accounting Information“, in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. II, New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronouncements, Bd. II), S. 1021 - 1055

FASB: SFAC No. 5 „Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises“, in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. II, New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronouncements, Bd. II), S. 1083 - 1107

FASB: SFAC No. 6 „Elements of Financial Statements“, in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. II, New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronouncements, Bd. II), S. 1108 - 1161

FASB: SFAS No. 2 „Accounting for Research and Development Costs“, in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. I, New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronouncements, Bd. I), S. 8 - 18

FASB: SFAS No. 5 „Accounting for Contingencies“, in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. I New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronouncements, Bd. I), S. 33 - 50

FASB: SFAS No. 7 „Accounting and Reporting by Development Stage Enterprises“, in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. I, New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronounce-ments, Bd. I), S. 62 - 72

FASB: SFAS No. 56 „Designation of AICPA Guide and Statement of Position (SOP) 81-1 on Contractor Accounting and SOP 81-2 concerning Hospital-Related Organizations as preferable for Purposes of Applying APB Opinion 20“, Journal of Accountancy, April 1982, S. 117 - 118

FASB: SFAS No. 86 „Accounting for the Costs of Computer Software to Be Sold, Leased, or Otherwise Marketed“ in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. I, New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronouncements, Bd. I), S. 816 - 826

FASB: SFAS No. 95 „Statement of Cash Flows“, in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. I, New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronouncements, Bd. I), S. 1046 - 1088

FASB: SFAS No. 109 „Accounting for Income Taxes“, in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. I, New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronouncements, Bd. I), S. 1412 - 1481

FASB: SFAS No. 115 „Accounting for Certain Investment in Debt and Equity Securities“, in FASB, Original Pronouncements 1996/97 Edition, Accounting Standards as of June 1, 1996, Bd. I, New York u.a. 1996 (FASB, Original Pronouncements, Bd. I), S. 1548 - 1571

FEDERMANN, RUDOLF: Bilanzierung nach Handelsrecht und Steuerrecht, Gemeinsamkeiten, Unterschiede und Abhängigkeiten von Handels- und Steuerbilanz mit über 100 Abbildungen, 10., aktualisierte und erweiterte Auflage, Berlin 1994

FÖRSCHLE, GERHARD/ KRONER, MATTHIAS: International Accounting Standards: Offene Fragen zur künftigen Steuerabgrenzung, DB 1996, S. 1633 - 1639

FRANCFORT, ALFRED J./ RUDOLPH, BERND: Zur Entwicklung der Kapitalstrukturen in Deutschland und in den Vereinigten Staaten von Amerika, Eine vergleichende empirische Untersuchung, zfbf 1992, S. 1059 - 1079

FRANKE, GÜNTER/ HAX, HERBERT: Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt, 2., verbesserte Auflage, Berlin u.a. 1990

FRANKENBERG, PETER: Jahresabschlüsse im internationalen Vergleich, Analyse US-amerikanischer und deutscher Unternehmen, Wiesbaden 1992

FRANKENBERG, PETER: Bedeutung von Rechnungslegungsunterschieden für Jahresabschlußvergleiche zwischen US-amerikanischen und deutschen Unternehmen, zfbf 1994, S. 424 - 440

GAIL, WINFRIED/ GRETH, MICHAEL/ SCHUMANN, ROBERT: Die Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz in den Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft, DB 1991, S. 1389 - 1400

GESELLSCHAFT FÜR FINANZWIRTSCHAFT IN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG (GEFIU): Möglichkeiten und Grenzen der Anpassung deutscher Konzernabschlüsse an die Rechnungslegungsgrundsätze des International Accounting Standards Committee (IASC) (Teil I),

Stellungnahme des Arbeitskreises Rechnungslegung der EG- Kommission“ der GEFIU, DB 1995, S. 1137 - 1143

GINSBERG, RÜDIGER: Möglichkeiten der Fundamentalanalyse, dargestellt am Beispiel des japanischen Aktienmarktes, Zürich 1975

GLAUM, MARTIN/ MANDLER, UDO: Rechnungslegung auf globalen Kapitalmärkten: HGB, IAS und US-GAAP, Wiesbaden 1996

GODIN/ WILHELMI, Aktiengesetz vom 6. September 1965, Kommentar, 4. Auflage, neu bearbeitet von Sylvester Wilhelmi, Berlin - New York 1991

GÖMÖRI, LÁSZLÓ: Aktienbewertung und Jahresabschlußkennzahlen, Theorie und empirische Ergebnisse für die Schweiz, Bern, Stuttgart, Wien 1995

GOLDBERG LOUIS: The Present State of Accounting Theory, Accounting Review, July 1963, S. 457 - 469

GRADY, PAUL: Inventory of Generally Accepted Accounting Principles for Business Enterprises, hrsg. vom AICPA als Accounting Study No. 7, New York 1965

GRÄFER, HORST/ DEMMING, CLAUDIA: Harmonisierung und Standardisierung der Rechnungslegung, in Internationale Rechnungslegung, hrsg. von Horst Gräfer und Claudia Demming, Stuttgart 1994 (Gräfer/Demming, Internationale Rechnungslegung), S. 1 - 22

GRÖNER, SUSANNE/ MARTEN, KAI-UWE/ SCHMID, SONJA: Latente Steuern im internationalen Vergleich, Analyse der Bilanzierungsvorschriften in der BRD, Großbritannien, den USA und nach IAS 12 (revised), WPg 1997, S. 479 - 488

GROßFELD, BERNHARD: Generalnorm (ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage), in Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB (HURB), hrsg. von Ulrich Leffson, Dieter Rückle, Bernhard Großfeld, Köln 1986

GRUND, MATTHIAS: Internationale Entwicklung und Bilanzrecht - Reform oder Resignation?, DB 1996, S. 1293 - 1296

HAFNER, RALF: Einige kritische Anmerkungen zur Steuerabgrenzung nach § 274 HGB, BFuP 1986, S. 373 - 384

HALBINGER, JOSEF: Erfolgsausweispolitik: Eine empirische Untersuchung zum bilanzpolitischen Verhalten deutscher Aktiengesellschaften, Berlin 1980

HALLER, AXEL: Die „General Accepted Accounting Principles", die Normen der externen Rechnungslegung in den USA, zfbf 1990, S. 751 - 777

HALLER, AXEL: Die Grundlagen der externen Rechnungslegung in den USA, 4., unveränderte Auflage, Stuttgart 1994

HALLER, AXEL: Positive Accounting Theory, Die Erforschung der Beweggründe bilanzpolitischen Verhaltens, DBW 1994, S. 597 - 612

HALLER, AXEL: Wesentliche Ziele und Merkmale US-amerikanischer Rechnungslegung, in US-Amerikanische Rechnunglegung, hrsg. von Wolfgang Ballwieser, Stuttgart 1995 (Ballwieser (Hrsg.)), S. 1 - 26

HAMMERER, GERDA: Die Pensionskasse, steuerliche Aspekte, Wien 1992

HANDBUCH BILANZ UND ABSCHLUßPRÜFUNG (HBA), 2., neubearbeitete Auflage, hrsg. von Karl Vodrazka in Zusammenarbeit mit Alfred Abel, Herbert Kofler, Josef Mugler, Franz Weiler, Wien 1987

HARRIS, TREVOR S./ LANG, MARK/ MÖLLER, HANS PETER: Zur Relevanz der Jahresabschlußgrößen Erfolg und Eigenkapital für die Aktienbewertung in Deutschland und den USA, zfbf 1995, S. 996 - 1028

HAVERMANN, HANS: Internationale Entwicklungen in der Rechnungslegung, in Bilanzrecht und Kapitalmarkt, Festschrift zum 65. Geburtstag von Adolf Moxter, hrsg. von Wofgang Ballwieser, Hans-Joachim Böcking, Jochen Drukarczyk, Reinard H. Schmidt, Düsseldorf 1994 (FS Moxter), S. 655 - 677

HAYN, SVEN: Die International Accounting Standards (Teil I) - Ihre grundlegende Bedeutung für die internationale Harmonisierung der Rechnungslegung sowie eine Darstellung wesentlicher Unterschiede zu den einzelgesellschaftlichen Normen des HGB -, WPg 1994, S. 713 - 721

HEINEN, EDMUND: Handelsbilanzen, 12., neubearbeitete Auflage, Wiesbaden 1986

HEINHOLD, MICHAEL: Stille Rücklagen, in Lexikon des Rechnungswesens, hrsg. von Walter Busse von Colbe, 3., überarbeitete und erweiterte Auflage, München Wien 1994, S. 591 - 595

HELMRICH, KLEINERT, STIEGLER: s. BT- Drucks. 10/ 4268

HENSCHEID, MATTHIAS: Ökonomische Wirkungen der umgekehrten Maßgeblichkeit, BB 1992, S. 1243 - 1248

HFA/ IDW, Stellungnahme 2/ 1983: Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen, WPg 1983, S. 468 - 480

HFA/ IDW, Stellungnahme HFA 1/ 1995: Die Kapitalflußrechnung als Ergänzung des Jahres- und Konzernabschlusses, gemeinsame Stellungnahme des Hauptfachausschusses und des Arbeitskreises „Finanzierungsrechnung" der Schmalenbach-Gesellschaft/ Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V., WPg 1995, S. 210 - 214

HOFBAUER/ KUPSCH: Bonner Handbuch Rechnungslegung (BHR), Aufstellung, Prüfung und Offenlegung des Jahresabschlusses, Textsammlung - Einführung - Kommentierung, hrsg. von Max A. Hofbauer, Werner Albrecht, Wolfgang Grewe, Peter Kupsch, Gerhard Scherrer, 2. Auflage, 9. Aktualisierung, Bonn 1995

HOFFMANN, MANFRED KARSTEN: Jahresabschlußpolitik und die Generalnorm des § 264 Abs. 2 HGB, DB 1995, S. 1821 - 1827

HUSEMANN, KARL-HEINZ: Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung für Anlagegegenstände, 2., unveränderte Auflage, Düsseldorf 1976

IASC: Exposure Draft E 50 „Intangible Assets", in Rechnungslegung nach International Accounting Standards, Praktischer Leitfaden für die Aufstellung IAS-konformer Jahres- und Konzernabschlüsse, Institut der Wirtschaftsprüfer (Hrsg.), Düsseldorf 1995, S. 699 - 738

IASC: Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements, in International Accounting Standards 1995, the full text of all IAS extant at 1 January, 1995 and current Exposure Drafts, London 1995 (IAS 1995), S. 35 - 71

IASC: IAS 4 „Depreciation Accounting", in International Accounting Standards 1995, the full text of all IAS extant at 1 January, 1995 and current Exposure Drafts, London 1995 (IAS 1995), S. 93 - 100

IASC: IAS 7 „Cash Flow Statements", in International Accounting Standards 1995, the full text of all IAS extant at 1 January, 1995 and current Exposure Drafts, London 1995 (IAS 1995), S. 111 - 137

IASC: IAS 9 „Research and Development Costs", in International Accounting Standards 1995, the full text of all IAS extant at 1 January, 1995 and current Exposure Drafts, London 1995 (IAS 1995), S. 165 - 176

IASC: IAS 10 „Contingencies and Events Occurring After the Balance Sheet Date“, in International Accounting Standards 1995, the full text of all IAS extant at 1 January, 1995 and current Exposure Drafts, London 1995 (IAS 1995), S. 177 - 188

IASC: IAS 11 „Construction Contracts“, in International Accounting Standards 1995, the full text of all IAS extant at 1 January, 1995 and current Exposure Drafts, London 1995 (IAS 1995), S. 189 - 208

IASC: IAS 16 „Property, Plant and Equipment“, in International Accounting Standards 1995, the full text of all IAS extant at 1 January, 1995 and current Exposure Drafts, London 1995 (IAS 1995), S. 255 - 277

IASC: IAS 17 „Accounting for Leases“, in International Accounting Standards 1995, the full text of all IAS extant at 1 January, 1995 and current Exposure Drafts, London 1995 (IAS 1995), S. 279 - 302

IASC: IAS 20 „Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance“, in International Accounting Standards 1995, the full text of all IAS extant at 1 January, 1995 and current Exposure Drafts, London 1995 (IAS 1995), S. 351 - 363

IASC: IAS 22 „Business Combinations“, in International Accounting Standards 1995, the full text of all IAS extant at 1 January, 1995 and current Exposure Drafts, London 1995 (IAS 1995), S. 383 - 411

IJIRI, YUJI: The Foundations of Accounting Measurement - A Mathematical, Economic, and Behavioral Inquiry, Englewood Cliffs, New Jersey 1967

INGENDAHL, JOACHIM: Die Kapitalflußrechnung im Rechnungslegungsrecht der USA und der Bundesrepublik Deutschland, Berlin 1990

JACOBS, OTTO H./ SCHEFFLER, WOLFRAM: Unternehmensbewertung, in Handwörterbuch des Rechnungswesens (HWR), 3., völlig neu gestaltete und ergänzte Auflage, hrsg. von Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer, Stuttgart 1993, Sp. 1977 - 1988

KÄFER, KARL: Die Bilanz als Zukunftsrechnung, eine Vorlesung über den Inhalt der Unternehmensbilanz, Dritte, verbesserte und ergänzte Auflage, Zürich 1976

KÄFER, KARL: Stille Reserven, Schweizerische Aktiengesellschaft, Zeitschrift für Handels- und Wirtschaftsrecht 1976, S. 54 - 80

KAM, VERNON: Accounting Theory, New York u.a. 1986

KAMMER DER WIRTSCHAFTSTREUHÄNDER: Die Geldflußrechnung als Ergänzung des Jahresabschlusses, 8. Ergänzungslieferung, Wien 1998

KARRENBROCK, HOLGER: Latente Steuern in Bilanz und Anhang, Düsseldorf 1991

KARRENBROCK, HOLGER: Angaben im Anhang bei steuerrechtlich begründeten Bilanzierungsmaßnahmen, Zur Ermittlung und Angabe der Ergebnisbeeinflussung nach § 285 Nr. 5 Halbsatz 1 HGB, BB 1993, S. 534 - 544

KAUFMANN, HEINZ: Diskussionsbeitrag zum Vortrag von Reinhard Goerdeler, Die Publizität der Rechenschaftslegung, in Carl Christian Barz (Hrsg.): Das Frankfurter Publizitätsgespräch, Frankfurt a. M. 1962, S. 253 - 257

KEITZ, ISABEL VON: Immaterielle Güter in der internationalen Rechnungslegung - Grundsätze für den Ansatz von immateriellen Gütern in Deutschland im Vergleich zu den Grundsätzen in den USA und nach IASC -, Düsseldorf 1997

KIESO, DONALD E. /WEYGANDT, JERRY J.: Intermediate Accounting, 8. Auflage, New York u.a. 1995

KLEBER, HERBERT: Amerikanische Rechnungslegungsgrundsätze: Vorbild für Europa?, BFuP 1993, S. 380 - 399

KLEEKÄMPER, HEINZ: Aktivitäten und Tendenzen im IASC, in Dörner, Dietrich/ Wollmert, Peter (Hrsg.): IASC-Rechnungslegung, Beiträge zu aktuellen Problemen, Düsseldorf 1995 (Dörner/ Wollmert (Hrsg.)), S. 99 - 127

KLEEKÄMPER, HEINZ: Aktuelle Entwicklungen beim IASC, BFuP 1995, S. 414 - 431

KLEEKÄMPER, HEINZ: IASC - Das trojanische Pferd der SEC?, in US-Amerikanische Rechnungslegung, hrsg. von Wolfgang Ballwieser, Stuttgart 1995 (Ballwieser (Hrsg.)), S. 207 - 220

KLOOCK, JOSEF: Dynamische Bilanz, in Handwörterbuch des Rechnungswesens (HWR), 3., völlig neu gestaltete und ergänzte Auflage, hrsg. von Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer, Stuttgart 1993, Sp. 384 - 399

KNEPPER, KARL HEINZ: Software in der Handels- und Steuerbilanz, in Handelsrecht und Steuerrecht, Festschrift für Georg Döllerer, hrsg. von Franz Klein, Brigitte Knobbe-Keuk, Adolf Moxter, Düsseldorf 1988, S. 299 - 313

KNOBBE-KEUK, BRIGITTE: Die Bilanzierung unentgeltlich erworbener Vermögensgegenstände in Handels- und Steuerbilanz, StuW 1978, S 226 - 231

KNOBBE-KEUK, BRIGITTE: Bilanz- und Unternehmenssteuerrecht, 8. Auflage,Köln 1991

KOCH, HELMUT: Die Problematik des Niederstwertprinzips, WPg 1957, S. 1 - 6

KOCH, HELMUT: Jahresabschluß und Unternehmenstheorie, zfbf 1984, S. 987 - 1004

KOCH, HELMUT: Das Realisationsprinzip und die Berücksichtigung von Preisänderungen im Jahresabschluß, zfbf 1987, S. 419 - 430

KOFLER/ MUGLER: s. Handbuch Bilanz und Abschlußprüfung (HBA)

KÖGLBERGER, WALTER: Das Wiener Verfahren 1996, Die neuen Richtlinien zur Ermittlung des gemeinen Wertes von inländischen, nicht notierten Wertpapieren und Anteilen, SWK 1/1997, S. S 22 - S 29

KÖHLER, ANDREAS/ ROTTER, NORBERT: Britische Rechnungslegung, in Internationale Rechnungslegung, hrsg. von Horst Gräfer und Claudia Demming, Stuttgart 1994 (Gräfer/Demming, Internationale Rechnungslegung), S. 371 - 444

KOHLER, MICHAEL: Mehrjährig schwebende Geschäfte des Industrieanlagenbaus, Bilanzielle Behandlung in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Japan und den USA unter Berücksichtigung steuerlicher Auswirkungen, Frankfurt a. M. 1989

KOLLBACH, WALTER: Umfrage zu IAS, HGB und US-GAAP: Welche Rechnungslegung ist für deutsche Kreditinstitute am sinnvollsten? Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 1998, S. 152 - 154

KOSIOL, ERICH: Pagatorische Bilanz, Die Bewegungsbilanz als Grundlage einer integrativ verbundenen Erfolgs-, Bestands- und Finanzrechnung, Berlin 1976

KOSIOL, ERICH: Bilanztheorie, pagatorische, in Handwörterbuch des Rechnungswesens, 2., völlig neugestaltete Auflage, hrsg. von Erich Kosiol, Klaus Chmielewicz, Marcell Schweitzer, Stuttgart 1981 (HWR, 2. Aufl.), Sp. 236 - 258

KRISEMENT, VERA MARCELLE: Ansätze zur Messung des Harmonisierungs- und Standardisierungsgrades der externen Rechnungslegung, Frankfurt a. M. 1994

KRONSTEIN, HEINRICH/ CLAUSSEN, CARSTEN PETER: Publizität und Gewinnverteilung im neuen Aktienrecht, Frankfurt 1960

KROPFF, BRUNO: Aktiengesetz, Textausgabe des AktG vom 6. 9. 1965 (Bundesgesetzbl. I S. 1185) und des Einführungsgesetzes zum Aktiengesetz vom 6. 9. 1965 (Bundesgesetzbl. I S. 1185) mit Begründung des Regierungsentwurfs, Bericht des Rechtsausschusses des Deutschen Bundestags, Verweisungen und Sachverzeichnis, Düsseldorf 1965

KROPFF, BRUNO: Sinn und Grenzen von Bilanzpolitik - im Hinblick auf den Entwurf des Bilanzrichtlinien-Gesetzes -, in Der Jahresabschluß im Widerstreit der Interessen, Vor-

tragsreihe des Instituts für Revisionswesen an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, hrsg. von Jörg Baetge, Düsseldorf 1983, S. 178 - 211

KROPFF, BRUNO: Die Mobilisierung stiller Reserven nach neuem Recht, in Rechnungslegung, Finanzen, Steuern und Prüfung in den neunziger Jahren - Eine Vortragsreihe -, hrsg. von Jörg Baetge, Düsseldorf 1990, S. 65 - 94

KUHLEWIND, ANDREAS: Die amerikanische Gewinn- und Verlustrechnung: Ermittlung und Darstellung des Unternehmenserfolgs im amerikanischen Jahresabschluß, in US-Amerikanische Rechnungslegung, hrsg. von Wolfgang Ballwieser, Stuttgart 1995 (Ballwieser (Hrsg.)), S. 175 - 206

KUPSCH, PETER: Ansatz und Bewertung von Rückstellungen im amerikanischen Jahresabschluß - eine vergleichende Betrachtung aus deutscher Sicht, in US-Amerikanische Rechnungslegung, hrsg. von Wolfgang Ballwieser, Stuttgart 1995 (Ballwieser (Hrsg.)), S. 99 - 123

KUßMAUL, HEINZ: Berechtigung und Hauptanwendungsbereiche der Aufwandsrückstellungen, DStR 1987, S. 675 - 684

KÜTING, KARLHEINZ: Auswirkungen der umgekehrten Maßgeblichkeit auf die handelsrechtliche Rechnungslegung, BFuP 1989, S. 109 - 122

KÜTING, KARLHEINZ: Europäisches Bilanzrecht und Internationalisierung der Rechnungslegung, BB 1993, S. 30 - 38

KÜTING, KARLHEINZ: US- amerikanische und deutsche Bilanzierung im Vergleich - unter besonderer Berücksichtigung der Konzernrechnungslegung und des Daimler-Benz-Listing in New York, BFuP 1993. S. 357 - 373

KÜTING, KARLHEINZ: Gegenwärtige und künftige Behandlung immaterieller Vermögensgegenstände im IASC-Abschluß mit Vergleich zum deutschen Recht, in Dörner, Dietrich/ Wollmert, Peter (Hrsg.): IASC- Rechnungslegung, Beiträge zu aktuellen Problemen, Düsseldorf 1995 (Dörner/ Wollmert (Hrsg.)), S. 57 - 81

KÜTING, KARLHEINZ: Meinungen zum Thema: IASC-Standards - ein Weg zur Harmonisierung der Rechnungslegung in Europa (Meinungsspiegel), BFuP 1995, S. 432 - 446

KÜTING, KARLHEINZ: Stille Rücklagen - ein betriebswirtschaftliches Phänomen, Bestandsaufnahme - Bedeutung - Perspektiven, BB 1995, Beilage zu Heft 38/ 1995, S. 1 - 15

KÜTING, KARLHEINZ/ HAYN, SVEN: Internationale Rechnungslegung im Spiegel der Börseneinführungsmodalitäten unterschiedlicher Kapitalmärkte, IStR 1992, S. 38 - 43

KÜTING, KARLHEINZ/ HAYN, SVEN: Börseneinführungsmodalitäten in den USA, WPg 1993, S. 401 - 411

KÜTING, KARLHEINZ/ HAYN, SVEN: Unterschiede zwischen den Rechnungslegungsvorschriften von IASC und SEC/ FASB vor dem Hintergrund einer internationalisierten Rechnungslegung in Deutschland (Teil I), DStR 1995, S. 1601 - 1604

KÜTING, KARLHEINZ/ HAYN, SVEN: Unterschiede zwischen den Rechnungslegungsvorschriften von IASC und SEC/ FASB vor dem Hintergrund einer internationalisierten Rechnungslegung in Deutschland (Teil II), DStR 1995, S. 1642 - 1647

KÜTING, KARLHEINZ/ HAYN, SVEN: Wesentliche Unterschiede der Rechnungslegung in Großbritannien und Deutschland, ZGR 1995, S. 111 - 133

KÜTING, KARLHEINZ/ WEBER, CLAUS PETER: Internationale Bilanzierung, Rechnungslegung in den USA, Japan und Europa, unter Mitarbeit von Sven Hayn und Joerg Pfuhl, Herne/ Berlin 1994

KÜTING, KARLHEINZ/ WEBER, CLAUS-PETER (HRSG.): Handbuch der Rechnungs-legung, Kommentar zur Bilanzierung und Prüfung, 4., grundlegend überarbeitete und wesentlich erweiterte Auflage, Stuttgart 1995 (Küting/ Weber)

LACHNIT, LAURENZ: Externe Erfolgsanalyse auf der Grundlage der GuV nach dem Gesamtkostenverfahren, BFuP 1987, S. 33 - 53

LACHNIT, LAURENZ: „True and fair view“ und Rechnungslegung über stille Rücklagen im Jahresabschluß von Kapitalgesellschaften, WPg 1993, S. 193 - 201

LANGENBUCHER, GÜNTHER/ BLAUM, ULF: Ist ein deutsches Rechnungslegungsgremium notwendig? - Ein Organisationsvorschlag auf der Grundlage einer Analyse ausländischer Standard Setting Bodies -, DB 1995, S. 2325 - 2335

LE COUTRE, WALTER: Totale Bilanzlehre, in Lexikon des Kaufmännischen Rechnungswesens, Handwörterbuch der Buchhaltung, Bilanz, Erfolgsrechnung, Kalkulation, Betriebsstatistik, betrieblichen Vorschaurechnungen und des kaufmänischen Prüfungswesens, hrsg.von Karl Bott, unter Mitwirkung von Wilhem Auler, Walter le Coutre, Heinrich Sommerfeld, Sp. 2559 - 2608

LEFFSON, ULRICH: Bild der tatsächlichen Verhältnisse, in Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB (HURB), hrsg. von Ulrich Leffson, Dieter Rückle, Bernhard Großfeld, Köln 1986, S. 94 - 105

LEFFSON, ULRICH: Das neue deutsche Bilanzrecht der Kapitalgesellschaften unter der Forderung des true and fair view, JfB 1986, S. 25 - 33

LEFFSON, ULRICH: Die beiden Generalnormen, in Bilanz- und Konzernrecht, Festschrift zum 65. Geburtstag von Reinhard Goerdeler, hrsg. von Hans Havermann, Düsseldorf 1987 (FS Goerdeler), S. 315 - 325

LEFFSON, ULRICH: Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, 7., revidierte und erweiterte Auflage, Düsseldorf 1987

LEFFSON, ULRICH: Das Gebot der Stetigkeit im europäischen Bilanzrecht, WPg 1988, S. 441 - 446

LEFFSON, ULRICH: Wirtschaftsprüfung, 4., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage, München 1988

LEVITT, ARTHUR: US SEC makes no promises, Journal of Accountancy, February 1997, S. 67

LIENER, GERHARD: The Function of a European Capital Market from a Corporate Perspective, ZfB 1993, S. 613 - 622

LIENER, GERHARD: Accounting Standards Required of Global Corporations by the International Capital Markets, Consequences for the German Consolidated Financial Statements, ZfB 1995, S. 741 - 751

LIMBERG, MANFRED: Ingangsetzungskosten des Geschäftsbetriebs nach § 153 Abs. 4 AktG 1965 in der Handels- und Steuerbilanz, StBp 1973, S. 198 - 202

LINDSEY, STEPHEN W./ RUTLEDGE, MARILYN Z./ WILSON, CHERYL: Guide to GAAP, Fort Worth, Texas 1995

MACNEAL, KENNETH: Truth in Accounting, Philadelphia 1939, nachgedruckt Houston 1970

MANDLER, UDO: Harmonisierung der Rechnungslegung: Bridging the GAAP?, ZfB1996, S. 715 - 733

MARLY, JOCHEN: Die Qualifizierung der Computerprogramme als Sache nach § 90 BGB, BB 1991, S. 432 - 436

MAUL, KARL-HEINZ: Aufwandsrückstellungen im neuen Bilanzrecht, BB 1986, . 631 - 635

MELLEROWICZ, KONRAD: s. Aktiengesetz, Großkommentar

MILLER, PAUL B. W./ REDDING, RODNEY J.: The FASB - The People, the Process, and the Politics, 2. Auflage, Homewood/ Illinois 1988

MOONITZ, MAURICE: Income Taxes in Financial Statements, The Accounting Review 1957, S. 175 - 183

MORAN, MARK/ PREVITS, GARY JOHN: The SEC and the Profession, 1934 - 84: The Realities of Self-Regulation, Journal of Accountancy, July 1984, S. 68 - 80

MOSES, O. DOUGLAS: Income Smoothing and Incentives: Empirical Tests Using Accounting Changes, The Accounting Review, April 1987, S. 358 - 377

MOXTER, ADOLF: Aktivierungsgrenzen bei „immateriellen Anlagewerten", BB 1978, S. 821 - 825

MOXTER, ADOLF: Bilanzlehre I, Einführung in die Bilanztheorie, 3., vollständig umgearbeitete Auflage, Wiesbaden 1984

MOXTER, ADOLF: Das Realisationsprinzip - 1884 und heute, BB 1984, S. 1780 - 1786

MOXTER, ADOLF: Das System der handelsrechtlichen Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung, in Der Wirtschaftsprüfer im Schnittpunkt nationaler und internationaler Entwicklungen, Festschrift zum 60. Geburtstag von Klaus von Wysocki, hrsg. von Gerhard Gross, Düsseldorf 1985, S. 17 - 28

MOXTER, ADOLF: Rückstellungskriterien im Streit, zfbf 1995, S. 311 - 326

MÜLLER, URSULA: Imparitätsprinzip und Erfolgsermittlung, DB 1996, S. 689 - 695

MÜLLER-WIEGAND, MATTHIAS: Möglichkeiten und Grenzen der Bildung stiller Reserven der Kapitalgesellschaften nach neuem Bilanzrecht, BB 1988, S. 1921 - 1927

NADVORNIK, WOLFGANG: Künftiger Ertrag im Jahresabschluß: ein Beitrag zur verbesserten Aussagefähigkeit der Unternehmensrechnung, Wien 1994

NEAL, DAVID: Accounting Theory, in Current Issues in Accounting and Auditing, hrsg. von John Wilson, Eastham 1996 (Wilson, International Accounting), S. 1 - 21

NICKLISCH, HEINRICH: Die Betriebswirtschaft, 7. Auflage, Stuttgart 1932

ÖVFA: ÖVFA - Ergebnis- und Cash-Flow-Formeln für den Einzel- und Konzernabschluß nach RLG, Schriftenreihe Nr. 3, Wien 1993

o. V.: Die traditionelle Wirtschaftsprüfung reicht nicht aus, FAZ vom 11. 07. 95, S. 16

o. V.: IASC and IOSCO Set Standards Timetable, Journal of Accountancy, October 1995, S. 23

o. V.: Neue Regelungen für Konzernabschlüsse, FAZ vom 16. 06. 95, S. 17

o. V.: IASC Amends Standard on Income Taxes and Issues ED on Employee Benefits, Journal of Accountancy, January 1997, S. 20

o. V.: IASC scores magnificent seven in Beijing, Accountancy, August 1997, S. 77

OSBAHR, WILHELM: Die Bilanz vom Standpunkt der Unternehmung, Die bisherige und zukünftige Gestaltung der Grundfragen des Bilanzproblems, Berlin 1918

OSSADNIK, WOLFGANG: Materiality als Grundsatz externer Rechnungslegung, WPg 1995, S. 33 - 42

PATON, W. A./ LITTLETON, A. C.: An Introduction to Corporate Accounting Standards, Iowa 1940

PEGUM, ROGER: International Accounting, in Current Issues in Accounting and Auditing, hrsg. von John Wilson, Eastham 1996 (Wilson, International Accounting), S. 39 - 53

PELLENS, BERNHARD: Internationale Rechnungslegung, unter Mitarbeit von Andreas Bonse, Uwe Fülbier und Silke Sürken, Stuttgart 1997

PELLENS, BERNHARD/ FÜLBIER, UWE/ ACKERMANN, ULRICH: International Accounting Standards Committee: Deutscher Einfluß auf Arbeit und Regelungen, DB 1996, S. 285 - 291

PERRIDON, LOUIS/ STEINER, MANFRED: Finanzwirtschaft der Unternehmung, 8., überarbeitete Auflage, München 1995

POHMER, DIETER: Wesen und Grenzen der Betriebswirtschaftlichen Berechtigung stiller Reserven in der Jahresbilanz in dynamischer und statischer Betrachtung, Berlin 1952

PROBST, HERBERT: Mehr angloamerikanische Rechnungslegung in der EG durch geänderte Verfahren?, BFuP 1992, S. 426 - 439

REVSINE, L.: Replacement Costs Accounting, Englewood Cliffs, New Jersey 1973

RICHTER, MARTIN: Gewinnrealisierung bei langfristiger Fertigung, in US-Amerikanische Rechnunglegung, hrsg. von Wolfgang Ballwieser, Stuttgart 1995 (Ballwieser (Hrsg.)), S. 125 - 151

ROSENFIELD, PAUL/ DENT, WILLIAM C.: No More Deferred Taxes, Journal of Accountancy, February 1983, S. 44 - 55

SANDERS, THOMAS HENRY/ HATFIELD, HENRY RAND/ MOORE, UNDERHILL: A Statement of Accounting Principles, Nachdruck der 1938 erstmals vom AIA veröffentlichten Ausgabe von 1977, hrsg. von der AAA

SANNELLA, ALEXANDER J.: The Impact of GAAP on Financial Analysis, Interpretations and Applications for Commercial and Investment Banking, New York u.a. 1991

SCHEFFLER, WOLFRAM: Einfluß der betrieblichen Altersversorgung auf die Jahresabschlußanalyse, WPg 1993, S. 461 - 472

SCHICK, WALTER: Anmerkungen zu den „stillen Reserven", in Betriebswirtschafts-lehre, Unternehmenspolitik und Unternehmensbesteuerung, Festschrift für Gerhard Mann zum 65. Geburtstag, hrsg. von Rudolf Federmann, Berlin 1993, S. 427 - 438

SCHIERENBECK, HENNER: Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre, 10., völlig überarbeitete und erweiterte Auflage, München 1989

SCHILDBACH, THOMAS: Die neue Generalklausel für den Jahresabschluß von Kapitalgesellschaften - zur Interpretation des Paragraphen 264 Abs. 2 HGB, BFuP 1987, S. 1 - 15

SCHILDBACH, THOMAS: Niedrigerer Zeitwert versus Teilwert, in StBJb 1990/91: zugleich Bericht über den 42. Fachkongress der Steuerberater, Köln, 17. und 18. Oktober 1990, hrsg. im Auftrag des Fachinstituts der Steuerberater von Norbert Herzig, Rudolf Curtius-Hartung, Ursula Niemann, Köln 1991, S. 31 - 50

SCHILDBACH, THOMAS: Der handelsrechtliche Konzernabschluß, unter Mitarbeit von Michael Feldhoff, Stefan Hintze, Jens-Peter Kähler, Stefan Koenen und Bernd Lutter, 3., überarbeitete Auflage, München 1994

SCHILDBACH, THOMAS: Internationale Rechnungslegungsstandards auch für deutsche Einzelabschlüsse?, in Bilanzrecht und Kapitalmarkt, Festschrift zum 65. Geburtstag von Adolf Moxter, hrsg. von Wolfgang Ballwieser, Hans-Joachim Böcking, Jochen Drukarczyk, Reinhard H. Schmidt, Düsseldorf 1994 (FS Moxter), S. 699 - 721

SCHILDBACH, THOMAS: Ansatz und Bewertung immaterieller Anlagewerte, in US-Amerikanische Rechnunglegung, hrsg. von Wolfgang Ballwieser, Stuttgart 1995 (Ballwieser (Hrsg.)), S. 85 - 97

SCHILDBACH, THOMAS: Rechnungslegungsideale, Bilanzkulturen, Harmonisierung und internationaler Wettbewerb, BB 1995, S. 2635 - 2644

SCHILDBACH, THOMAS: Der handelsrechtliche Jahresabschluß, 5. Auflage, Herne; Berlin 1996

SCHINDLBECK, KONRAD: Bilanzierung und Prüfung bei langfristiger Fertigung, Frankfurt a. M. u.a. 1988

SCHMALENBACH, EUGEN: ÜberAbschreibungen, ZfHF 1929, S. 193 - 212

SCHMALENBACH, EUGEN: Dynamische Bilanz, unter Mitarbeit von Richard Bauer, 11. Auflage, Köln und Opladen 1953

SCHMALENBACH, EUGEN: Dynamische Bilanz, unveränderter reprografischer Nachdruck d. 13. Auflage, Köln und Opladen 1962, mit einemVorwort zum Nachdruck von Klaus Stüdemann, Darmstadt 1988

SCHMIDT, FRITZ: Organische Bilanz, in Lexikon des Kaufmännischen Rechnungswesens, Handwörterbuch der Buchhaltung, Bilanz, Erfolgsrechnung, Kalkulation, Betriebsstatistik, betrieblichen Vorschaurechnungen und des kaufmänischen Prüfungswesens, hrsg. von Karl Bott, unter Mitwirkung von Wilhem Auler, Walter le Coutre, Heinrich Sommerfeld, Sp. 1971 - 1988

SCHMIDT, PETER-JÜRGEN: Aus der Arbeit des IDW, WPg 1996, S. 825 - 830

SCHMIDT, REINHARD H.: Rechnungslegung als Informationsproduktion auf nahezu effizienten Kapitalmärkten, zfbf 1982, S. 728 - 748

SCHMIDT, REINHARD H./ TERBERGER, EVA: Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie, 3., vollständig neu bearbeitete und wesentlich erweiterte Auflage, Wiesbaden 1996

SCHMITZ, JÖNS-PETER: sind Pensionsfonds für die deutsche betriebliche Alterversorgung die einzig sinnvolle Lösung?, BB 1996, S. 1547 - 1553, hier S. 1550

SCHMITZ, THEO: Stille Reserven und externe Jahresabschluß-Analyse, unter besonderer Berücksichtigung der Auswirkungen von stillen Reserven auf Kennzahlen, Thun/Frankfurt a. M. 1981

SCHNEELOCH, DIETER: Betriebliche Steuerpolitik, WiSt 1987, S. 326 - 332

SCHNEELOCH, DIETER: Abschreibungen und Zuschreibungen - Einzelfragen zur Handels- und Steuerbilanz, WPg 1988, S. 661 - 672

SCHNEELOCH, DIETER: Bilanzpolitik und Grundsätze der Maßgeblichkeit, DStR 1990, S. 96 - 104

SCHNEIDER, DIETER: Aktienrechtlicher Gewinn und ausschüttungsfähiger Betrag, WPg 1971, S. 607 - 617

SCHNEIDER, DIETER: Realisationsprinzip und Einkommensbegriff, in Bilanzfragen, Festschrift zum 65. Geburtstag von Ulrich Leffson, Düsseldorf 1976, S. 101 - 118

SCHNEIDER, DIETER: Gliederungs-, Ansatz- und Bewertungswahlrechte, in Rechnungslegung nach neuem Recht, Grachter Symposium zur Rechnungslegung nach der 4. EG-Richtlinie und Jahrestagung 1979 der Schmalenbach-Gesellschaft, Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft, zu den Auswirkungen der 4. und 7. EG- Richtlinie, hrsg. von Marcus Bierich u.a., Berlin New York 1980, S. 81 - 100

SCHNEIDER, DIETER: Kapitalmarkteffizienz durch Jahresabschlußreformen?, Göttingen 1981

SCHNEIDER, DIETER: Investition, Finanzierung und Besteuerung, 6., vollständig neu bearbeitete Auflage, unveränderter Nachdruck, Wiesbaden 1990

SCHNEIDER, DIETER: Betriebswirtschaftslehre, Band 2: Rechnungswesen, München Wien 1994

SCHREIBER, ULRICH. Die Bedeutung der US-amerikanischen Rechnungslegung für die Besteuerung von Gewinnen und Ausschüttungen, in US-Amerikanische Rechnungslegung, hrsg. von Wolfgang Ballwieser, Stuttgart 1995 (Ballwieser (Hrsg.)), S. 45 - 84

SCHULZE ZUR WIESCH, DIETRICH: Stille Reserven im Jahresabschluß der Einzelkaufleute und Personenhandelsgesellschaften, zfbf 1987, S. 219 - 227

SCHUMPETER, JOSEPH: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 7. Auflage, unveränderter Nachdruck der 1934 erschienenen 4. Auflage, Berlin 1987

SCHWEITZER, MARCELL: Pagatorische Bilanz, in Handwörterbuch des Rechnungswesens (HWR), 3., völlig neu gestaltete und ergänzte Auflage, hrsg. von Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer, Stuttgart 1993, Sp. 1498 - 1502

SEICHT, GERHARD: Bilanztheorien, Würzburg 1982

SEICHT, GERHARD: Stille Rücklagen I - allgemein - , in Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB (HURB), hrsg. von Ulrich Leffson, Dieter Rückle, Bernhard Großfeld, Köln 1986, S. 281 - 286

SELCHERT, FRIEDRICH WILHELM: Rückstellungen für Großreparaturen, DB 1985, S. 1541 - 1546

SELCHERT, FRIEDRICH WILHELM: Die kaufmännisch vernünftige Beurteilung eines niedrigeren Wertansatzes in der Bilanz, DStR 1986, S. 283 - 285

SIEBEN, GÜNTER/ SCHILDBACH, THOMAS: Betriebswirtschaftliche Entscheidungslehre, 4., durchgesehene Auflage, Düsseldorf 1994

SIEBERT, HENNING: Grundlagen der US-amerikanischen Rechnungslegung: Ziele und Inhalte der Verlautbarungen der SEC und des FASB sowie ihre Unterschiede zum deutschen Bilanzrecht, Köln 1996

SIEGEL, THEODOR: Das geplante Rückstellungswahlrecht für Großreparaturen, WPg 1985, S. 414 - 418

SIEGEL, THEODOR: Wahlrecht, in Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB (HURB), hrsg. von Ulrich Leffson, Dieter Rückle, Bernhard Großfeld, Köln 1986, S. 417 - 427

SIMON, HERMANN VEIT: Die Bilanzen der Aktiengesellschaften und der Kommanditgesellschaften auf Aktien, 2., umgearbeitete Auflage, Berlin 1898

SOLOMONS, DAVID: The Politicization of Accounting, The Journal of Accountancy, November 1978, S. 65 - 72

SOLOMONS, DAVID: Making Accounting Policy - The Quest for Credibility in Financial Reporting, New York u.a. 1986

SPREMANN, KLAUS: Asymmetrische Information, ZfB 1990, S. 561 - 586

SPREMANN, KLAUS: Wirtschaft, Investition und Finanzierung, 5., vollständig überarbeitete, ergänzte und aktualisierte Auflage, München Wien 1996

SPROUSE, ROBERT T./ MOONITZ, MAURICE: A tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises, Accounting Research Study No. 3, hrsg. von AICPA, New York 1962

STAUBUS, GEORGE J.: A Theory of Accounting to Investors, Berkeley 1961

STEIN, CLAUS/ ORTMANN, MARTINA: Bilanzierung und Bewertung von Warenzeichen, BB 1996, S. 787 - 792

STERLING, ROBERT R.: Decision Oriented Financial Accounting, Accounting and Business Research, 1971/72, S. 198 - 208

STERLING, ROBERT R.: Toward a Science of Accounting, Financial Analysts Journal, September-October 1975, S. 28 - 38

STREIM, HANNES: Wahlrechte, in Handwörterbuch des Rechnungswesens (HWR), 3., völlig neu gestaltete und ergänzte Auflage, hrsg. von Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer, Stuttgart 1993, Sp. 2125 - 2160

STÜTZEL, WOLFGANG: Diskussionsbeitrag zum Vortrag von Reinhard Goerdeler, Die Publizität der Rechenschaftslegung, in Carl Christian Barz (Hrsg.): Das Frankfurter Publizitätsgespräch, Frankfurt a. M. 1962, S. 244 - 252

SÜCHTING, JOACHIM: Finanzmanagement: Theorie und Politik der Unternehmensfinanzierung, 6., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage, Wiesbaden 1995

SUOJONEN, WAINO W.: Accounting Theory and the Large Corporation, Accounting Review, July 1954, S. 391 - 398

VATTER, WILLIAM J.: The Fund Theory of Accounting and its Implications for Financial Reports, Chicago, London 1947

VEIT, KLAUS-RÜDIGER: Aufwandsrückstellungen für unterlassene Grundlagenforschung??, DB 1992, S. 1433 - 1435

VEIT, KLAUS-RÜDIGER: Die Inanspruchnahme von Bilanzierungshilfen, - Ergebnisse einer empirischen Untersuchung -, DB 1995, S. 2129- 2131

VODRAZKA, KARL: Wertuntergrenzen für das bilanzielle Vermögen, in Zur Besteuerung der Unternehmung, Festschrift für Peter Scherpf zur Vollendung des 65. Lebensjahres gewidmet von Freunden, Kollegen und Schülern, hrsg. von Otto Hintner und Hanns Linhardt unter Mitwirkung von Werner Schubert, Berlin 1968, S. 139 - 166

VODRAZKA, KARL: Bilanzpolitik, in Handwörterbuch der Betriebswirtschaft (HWB), 4., völlig neu gestaltete Auflage, hrsg. von Erwin Grochla und Waldemar Wittmann, Stuttgart 1974, Sp. 909 - 927

VODRAZKA, KARL: Berücksichtigung von Ereignissen nach dem Abschlußstichtag, in Rechnungslegung und Gewinnermittlung, Gedenkschrift für Karl Lechner, hrsg. von Erich Loitlsberger, Anton Egger, Eduard Lechner, Wien 1987, S. 459 - 478

VODRAZKA, KARL: Kritische Anmerkungen zum Rechnungslegungsentwurf, JfB 1989, S. 66 - 79

VODRAZKA, KARL: Jahresabschluß und voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens, in Anpassungsprozesse in Wirtschaft und Recht, Europäische Union, Rechnungslegung und Steuern, Festschrift für Hans Lexa zum 60. Geburtstag, hrsg. von Christiana Djanani, Herbert Kofler, Rudolf Steckel, Wien 1995 (FS Lexa), S. 339 - 361

WACKET, KARL HEINZ: Realisations- und Imparitätsprinzip bei monetärer Interpretation von Warenbeschaffung und -absatz, BB 1990, S. 239 - 247

WAGENHOFER, ALFRED: Bilanzierung und Bilanzanalyse, theoretische Grundlagen und praktische Anwendung, 4., vollst. überarb. Aufl., Wien 1993

WAGENHOFER, ALFRED: International Accounting Standards, Möglichkeiten für Unternehmen, Unterschiede zur österreichischen Rechtslage, Auswirkungen auf den Jahresabschluß, Wien 1996

WAGNER, FRANZ W.: Zur Informations- und Ausschüttungsbemessungsfunktion des Jahresabschlusses auf einem organisierten Kapitalmarkt, zfbf 1982, S. 749 - 771

WALB, ERNST: Finanzwirtschaftliche Bilanz, 3. Auflage, Wiesbaden 1966

WALZ, RAINER: Stille Rücklagen II - Interessenabwägung -, in Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB (HURB), hrsg. von Ulrich Leffson, Dieter Rückle, Bernhard Großfeld, Köln 1986, S. 287 - 297

WATTS, R./ ZIMMERMANN, J.: Positive Accounting Theory, Englewood Cliffs, New Jersey 1986

WEBER, MANFRED: Umfrage zu IAS, HGB und US-GAAP: Welche Rechnungslegung ist für deutsche Kreditinstitute am sinnvollsten? Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 1998, S. 154 - 155

WELSCH, GLENN A./ ZLATKOVICH, CHARLES T.: Intermediate Accounting, 8. Auflage, Homewood/ Boston 1989

WESTERMANN, HARM PETER: Vernünftige kaufmännische Beurteilung, in Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB (HURB), hrsg. von Ulrich Leffson, Dieter Rückle, Bernhard Großfeld, Köln 1986, S. 351 - 365

WHITTINGTON, G.: Positive Accounting: A Review Article, Accounting and Business Research 1986/87, S. 327 - 336

WÖHE, GÜNTER: Bilanzierung und Bilanzpolitik, Betriebswirtschaftlich - Handelsrechtlich - Steuerrechtlich, mit einer Einführung in die verrechnungstechnischen Grundlagen, 7., völlig neubearbeitete und erweiterte Auflage, München 1987

WOHLGEMUTH, MICHAEL: Die Herstellungskosten in der Handels- und Steuerbilanz, 2. Auflage, Köln 1991, in Handbuch des Jahresabschlusses in Einzeldarstellungen (HdJ), hrsg. von Klaus von Wysocki und Joachim Schulze-Osterloh, Loseblattsammlung, Köln, Abt. 1/ X

WOLK, HARRY I./ FRANCIS, JERE R./ TEARNEY, MICHAEL G.: Accounting Theory, A Conceptual and Institutional Approach, 2. Auflage, Boston 1989

WÜSTEMANN, JENS: Funktionale Interpretation des Imparitätsprinzips, zfbf 1995, S. 1029 - 1043

WÜSTEMANN, JENS: US- GAAP: Modell für das deutsche Bilanzrecht? WPg 1996,S. 421 - 431

ZEIß, FRIEDRICH: Das Aktiengesetz 1965, Erläuterungen unter besonderer Berücksichtung der Verhältnisse kommunaler Gesellschaften, Stuttgart u.a. 1966

ZÜGEL, WALTHER: Stille Reserven und Aktienrechtsreform, BFuP 1958, S. 159 - 175

DUV DeutscherUniversitätsVerlag
GABLER · VIEWEG · WESTDEUTSCHER VERLAG

Aus unserem Programm

Birte Klein
Umweltschutzverpflichtungen im Jahresabschluß
Umwelthaftungs-, Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz
1998. XXVI, 283 Seiten, 7 Abb., 13 Tab.,
Broschur DM 108,-/ ÖS 788,-/ SFr 96,-
GABLER EDITION WISSENSCHAFT
ISBN 3-8244-6751-8
Birte Klein analysiert die sich aus den Gesetzesvorschriften ergebenden finanziellen Beeinträchtigungen der Unternehmen und stellt dar, mit welchen Mitteln und unter welchen Voraussetzungen das verpflichtete Unternehmen bilanzielle Vorsorge treffen kann.

Bernd Roese
Bilanzielle Verbindlichkeiten nach HGB und US-GAAP
1999. XXI, 274 Seiten, 18 Abb., Broschur DM 98,-/ ÖS 715,-/ SFr 89,-
GABLER EDITION WISSENSCHAFT
ISBN 3-8244-6978-2
Die Bilanzierung von Verbindlichkeiten ist ein wesentliches Element in der Vermittlung entscheidungsrelevanter Informationen. Bernd Roese beurteilt die Bilanzierungsunterschiede durch einen Vergleich anhand von Einzelsachverhalten.

Andrea Schenker-Wicki
Moderne Prüfverfahren für komplexe Probleme
Evaluation und Performance Audits im Vergleich
1999. XV, 253 Seiten, 31 Abb., 27 Tab.,
Broschur DM 98,-/ ÖS 715,-/ SFr 89,-
DUV Wirtschaftswissenschaft
ISBN 3-8244-0454-0
Andrea Schenker-Wicki stellt neben bekannten Prüfungsverfahren - wie Revision, Controlling und Benchmarking - Verfahren der klassischen Evaluation und des Performance Audits vor.

Die Bücher erhalten Sie in Ihrer Buchhandlung!
Unser Verlagsverzeichnis können Sie anfordern bei:

Deutscher Universitäts-Verlag
Abraham-Lincoln-Straße 46
65189 Wiesbaden

http://www.duv.de